الدَّعـوة المؤثـرة

الدعوة الفردية الدعوة العامة

جمال ماضى

الطبعة الأولى للناشر
١٤٢٧هـ - ٢٠٠٦م

بطاقة الفهرسة
فهرسة أثناء النشر إعداد الهيئة المصرية العامة
لدار الكتب والوثائق القومية
إدارة الشئون الفنية

ماضى، جمال
الدعوة المؤثرة/ جمال ماضى. - ط١. - القاهرة: دار التوزيع والنشر الإسلامية، ٢٠٠٦
١١٩ ص؛ ٢٠سم
تدمك ٦ ٧٤٠ ٢٦٥ ٩٧٧
١- الإسلام - دعوة
أ- العنوان
٢١٣

رقم الإيداع: ١٣٢٢٩ / ٢٠٠٦
الترقيم الدولى: I.S.B.N
977 - 265 - 740 - 6

دار التوزيع والنشر الإسلامية
مصر - القاهرة - السيدة زينب ص. ب: ١٦٣٦
٢٥١ ش بورسعيد ت: ٣٩٠٠٥٧٢ - فاكس: ٣٩٣١٤٧٥
مكتبة السيدة: ٨ ميدان السيدة زينب ت: ٣٩١١٩٦١
www.eldaawa.com
email:info@eldaawa.com

المقدمة

الحمد لله والصلاة والسلام على رسول الله، وبعد..

* لا شك أن الدعوة إلى الله، أصبحت اليوم فنّاً وعلمًا تتلقاه الأجيال، ففى كل يوم يعلِّم الله الإنسان ما لم يعلم، وتزداد وسائل الاتصال المختلفة، وتتدخل الآلة والجهاز فى نقل الدعوة إلى الناس، ولما كانت الدعوة مستقرها الأفئدة والأنفس، فقد ارتبطت الصورة مباشرة بالنفس ارتباطًا وثيقًا، فأصبح لها تأثيرها الواضح المبرمج، وجذبها المرسوم المخطط، وأصبح للإقناع ثم تحَوُّله إلى عمل وسلوك علم محدد، وخطوات واضحة.

* وإن كان هذا الأمر اليوم يدرس فى دول العالم، فى برامج لاكتساب مهارة الاتصال، للوزراء ووكلاء الوزراء ورجال الأعمال وغيرهم، وذلك نظرًا للتكاليف الباهظة للمشترك الواحد، وقد أعدت له خصيصًا المعاهد والمدارس المتخصصة، واستقدم لها الخبراء والمستشارون والعلماء.. وإن كان ذلك كله يتم بعيدًا عن اتصالها بالدعوة إلى الله..
فإن ديننا -والحمد لله وقد كلف كل مسلم بأمر الدعوة إلى الله- أوضح المعالم فى تكامل وشمول، يواصل العلم الحديث بتجاربه ودراساته أن يصل إليها وإلى حقيقتها، فالقرآن الكريم والسنة النبوية والاتباع الصالح لعلماء الأمة ومصلحيها، أصبحت للمسلم نبراسًا ونورًا فى ممارساته وتطبيقاته المؤثرة.



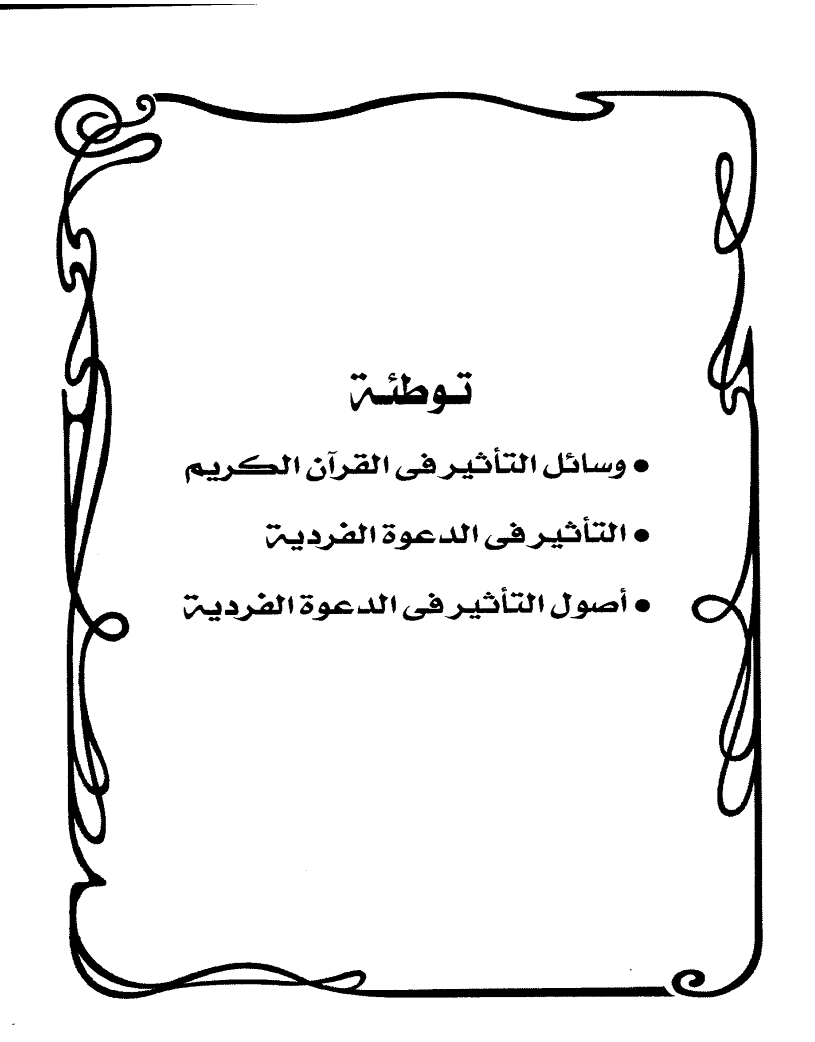
* وقد وفقنى الله بفضله، فاخترت جانبًا من الجوانب المهمة والخطيرة، ألا وهو «وسائل التأثير فى الدعوة الفردية والعامة»، الذى إن تحقق تطبيقه تتحول الدعوة إلى تأثير وإقناع سرعان ما يتحول إلى عمل وسلوك، وهو غاية نشر الفكرة.

* ولما كانت المعـركة الدائرة اليوم بين الإسـلام وخصومه قـائمة على توجيـه الأفكار والسلوك، وقيـادة الشعوب لاعـتناق فكرة ما، أو القـيام بعـمل ما، فـقد وجب علـينا أن نحاربهم بمثـل ما يحـاربوننا به، وهذه محاولة على الطريق، أسأل الله فيها العون والتوفيق والسداد.

* وإنى لأتقدم بالشكر والتقدير إلى الوالد الغالى الحاج/ محمود شكرى صاحب دار الدعـوة بالإسكندرية لقاء حثـه الكريم، وتشجيـعه المؤثر، مما كان دافعًا قويًا للاستمرار فى المحاولة، كـما أتقدم شاكرًا للأستاذ الحبيب/ أحمد جلبط المدير بالندوة العالمية للشباب الإسلامى بجدة، لقاء ما قدم من عون صادق وتوجيه بار، نفع الله بهما، وجزاهما خيرًا عميمًا.

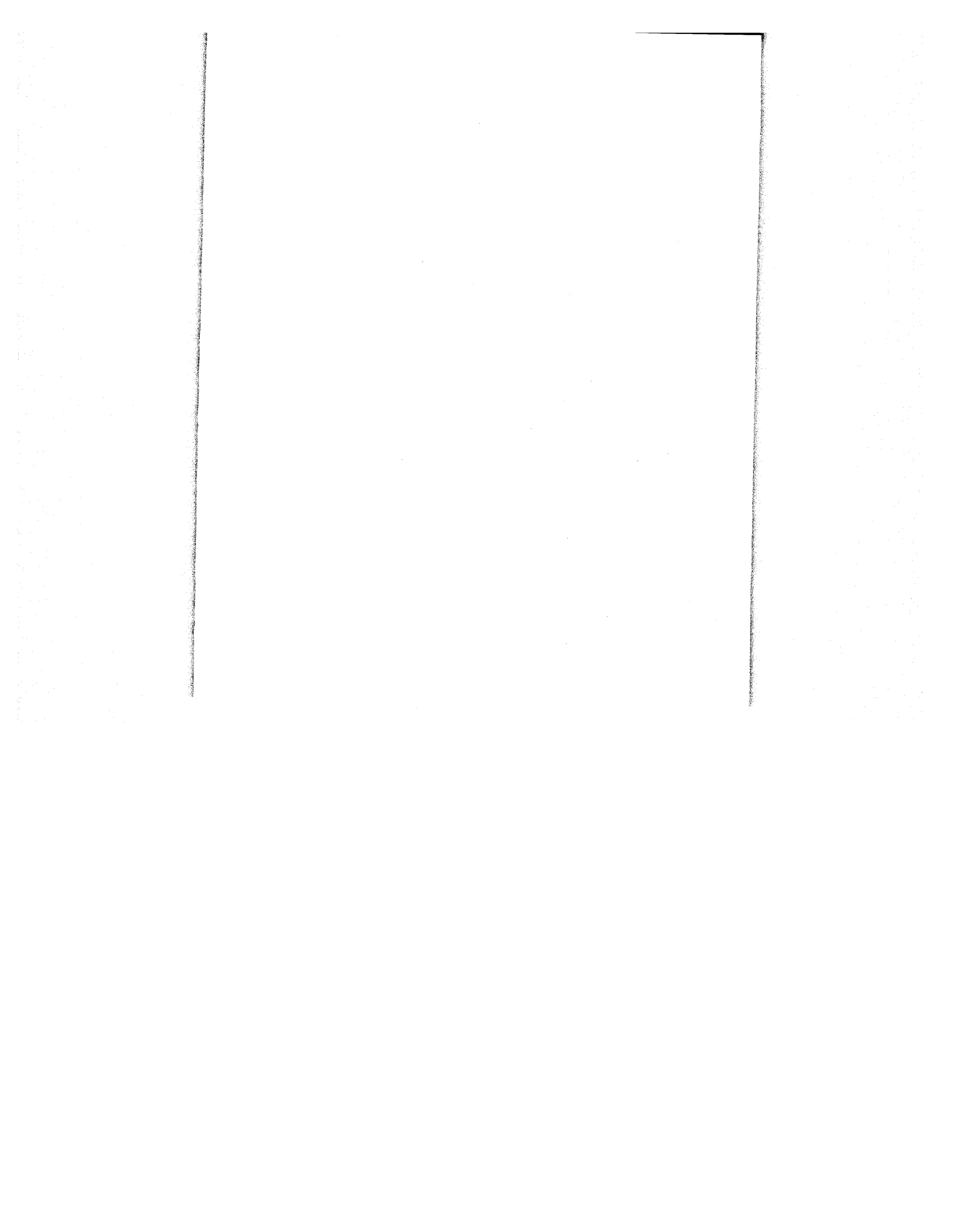
* وأخيرا أيها القارئ العزيز.. أشكر لكم اختياركم للكتاب، وأطلب منكم الدعاء.. بأن يتقبل الله منا ومنكم القول والعمل، ويجعل ذلك فى ميزان حسناتنا.. وآخر دعوانا أن الحمد لله رب العالمين.

جمال ماضى



توطئة

- وسائل التأثير فى القرآن الكريم
- التأثير فى الدعوة الفردية
- أصول التأثير فى الدعوة الفردية



وسائل التأثير
فى القرآن الكريم

لقد كان التعامل مع القرآن الكريم فريدًا، وذلك من حيث التلقى الإيجابى، الدافع إلى التحقيق الفعلى والتطبيق السلوكى، ولم يكن الامتثال الفورى إلا لأسباب قد تعددت، وأحسب أن أهم هذه الأسباب كان يكمن فى التأثير القرآنى فى الشعور والنفوس، فى الأذهان والعقول، فى القلوب والوجدان.

أولا: أسلوب إثارة الدافع:

عن طريق:

(١) القصة: لأنها تحقق التأثيرات التالية:

١- التأثير النفسى والعاطفى للأحداث.

٢- التأثير بالدرس فى ثنايا القصة.

٣- إثارة التشويق والانتباه.

٤- التأثير فى السلوك العملى.

والمثال على ذلك: قصة آدم -عليه السلام-، وقصة يوسف -عليه السلام- فالأولى: فيها أن السقوط فى المعصية دافع فطرى، والثانية: فيها دافع الاستعلاء والتسامى على المعصية.

(٢) الأحداث: وتحقق التأثيرات التالية:

١- تهز الو عدان.

٢ ـحت تأثير الحدث يكون الذهن أكثر استعدادًا لتعلم العبرة.

٣- ثم يكون أكثر استعدادًا لقبول العمل بها.

ومثال ذلك د حدث يوم حنين.. ﴿ **وَيَوْمَ حُنَيْنٍ إِذْ أَعْجَبَتْكُمْ كَثْرَتُكُمْ فَلَمْ تُغْنِ عَنكُمْ شَيْئًا وَضَاقَتْ عَلَيْكُمُ الأَرْضُ بِمَا رَحُبَتْ ثُمَّ وَلَّيْتُم مُّدْبِرِينَ** ﴾ [التوبة: ٢٥].

ثانيا: أسلوب إثارة الانفعال والذهن:

عن طريق:

(١) التكرار: ويحقق التأثيرات التالية:

١- استقرار الآراء والأفكار، المطروحة.

٢- تثبيت هذه الأفكار، وبالتالى يمكن تعلمها.

٣- التأثير فى اتجـاهات الناس لطرح فكرة ما مثل ما يـحدث فى الترويج لسلعة ما.

المثال: تثبيت العقيدة فى نفوس الناس بالتكرار:

- ﴿ **أَإِلَهٌ مَّعَ اللَّهِ** ﴾ خمس مرات فى سورة النحل.

- ﴿ **يَا قَوْمِ اعْبُدُوا اللَّهَ** ﴾ أربع مرات فى سورة هود.

- ﴿ **فَكَيْفَ كَانَ عَذَابِي وَنُذُرِ** ﴾ ثلاث مرات فى سورة القمر.

- ﴿وَيْلٌ يَوْمَئِذٍ لِّلْمُكَذِّبِينَ﴾ عشر مرات فى سورة المرسلات.

(٢) الانتباه بالطرق التالية:

١- مقدمات جديدة.

٢- القسم.

٣- البدء بالسؤال.

ويؤدى ذلك إلى ترسيخ المعلومة بتهيئة الذهن واستعداده لاستقبالها.

المثال: ﴿الٓمٓ. كٓهيعٓصٓ. الٓر﴾.

(والصافات). (والذاريات). (والنجم).

ثالثا: أسلوب إثارة النفس: عن طريق:

(١) ضرب الأمثلة والتشبيهات الفنية:

آثاره:

١- يثير فى النفس العواطف والمشاعر.

٢- يدفع الإنسان إلى الالتزام العملى بالمبادئ.

السبب:

١- التصوير يسهل الفهم، ويثبت المعنى فى الذاكرة.

٢- يمكن استرجاع المعنى عند الحاجة بسهولة، وقد استعمل القرآن الكريم هذه الطريقة فى أكثر من موضع لتحقيق الآثار السابقة.

أمثلة:

١ - ﴿ وَمَن يُشْرِكْ بِاللَّهِ فَكَأَنَّمَا خَرَّ مِنَ السَّمَاءِ فَتَخْطَفُهُ الطَّيْرُ أَوْ تَهْوِي بِهِ الرِّيحُ فِي مَكَانٍ سَحِيقٍ ﴾ [الحج: ٣١].

٢ - ﴿ مَثَلَ الْحَيَاةِ الدُّنْيَا كَمَاءٍ أَنزَلْنَاهُ مِنَ السَّمَاءِ فَاخْتَلَطَ بِهِ نَبَاتُ الأَرْضِ فَأَصْبَحَ هَشِيمًا تَذْرُوهُ الرِّيَاحُ ﴾ [الكهف: ٤٥].

(٢) نزول القرآن على فترات وعلى مواقف:

آثاره:

١- التأثير فى النفس بنزول القرآن على مواقف، وهو ما يعبر عنه علماء التربية بالمشاركة الفعالة أو التعلم عن طريق الخبرة، وهى وصول المتعلمين إلى الحقائق بعد معاناة، سواء وصلوا بأنفسهم، أو ألقيت عليهم، أويمرون بتجارب يكونون فيها بحاجة إلى التوجيه.

٢- المساعدة على سرعة التعلم والتأثير والتثبت فى الذاكرة عن طريق توزيع التعلم على فترات متباعدة يتخللها فترات راحة، وهذا ما أثبتته الدراسات التجريبية.

أمثلة:

١- نزول القرآن على فترات متباعدة فى مدة ثلاثة وعشرين عامًا.

٢ - ﴿ وَقَالَ الَّذِينَ كَفَرُوا لَوْلا نُزِّلَ عَلَيْهِ الْقُرْآنُ جُمْلَةً وَاحِدَةً كَذَلِكَ لِنُثَبِّتَ بِهِ فُؤَادَكَ وَرَتَّلْنَاهُ تَرْتِيلاً ﴾ [الفرقان: ٣٢].

رابعًا: أسلوب التدرج فى تعديل السلوك:

قد تستقر بعض العادات السيئة فى السلوك ويصعب تغييرها ويتطلب التغيير من الفرد ثلاثة أمور: إرادة قوية، وجهد كبير، وتدريب طويل.

ولما كانت هذه الأمور لا يطيقها كل فرد فكان من أنجح الطرق للتخلص منها: التدرج فى تعديل السلوك.

وهذا ما سلكه القرآن الكريم أمام ما استقر من عادات سيئة فى سلوك العرب قبل الإسلام، حيث لم يكن من السهل فى المرحلة الأولى من الدعوة أن يطلب من المسلمين التخلى عن بعض عاداتهم السيئة.

اتبع الإسلام فى علاج هذه العادات السيئة أسلوبين:

الأسلوب الأول:

تأجيل العلاج حتى يستقر الإيمان فى القلب بحيث يمكن الاستعانة بقوة الإيمان كدافع قوى فى التخلص من الداء.

ولتحقيق هذا الأسلوب اعتمد الإسلام على وسيلتين:

١- معظم آيات القرآن التى نزلت خلال هذه المرحلة تتعلق بالدعوة إلى عقيدة التوحيدة.

٢- تعهد الرسول ﷺ أصحابه بالتربية الروحية لترسيخ الإيمان وتعميقه فى النفس.

وكان من الآثار المترتبة على نهج هذا الأسلوب:

١- أصبح المسلمون فى حالة تهيؤ تام لتغيير سلوكهم وعاداتهم وأفكارهم ونظام حياتهم.

٢- أصبح المسلمون فى حالة استعداد لقبول الآيات التى نزلت فيما بعد للنهى عن عادات كانت شائعة بينهم كالخمر والربا.

٣- ومن ثَمَّ أصبح الإيمان دافعًا قوياً إلى الطاعة التامة لله والرسول.

الأسلوب الثانى:

التهيئة المتدرجة للنفوس وذلك عن طريق التكوين لاستجابة معارضة للاستجابة المطلوب التخلص منها، ومثال ذلك: تحريم الخمر والربا.

وسائل تحقيق هذا الأسلوب فى تحريم الخمر.

١- التنفير العام من شرب الخمر وتكريه المسلمين لها دون تحريمها ﴿**يَسْأَلُونَكَ عَنِ الْخَمْرِ وَالْمَيْسِرِ قُلْ فِيهِمَا إِثْمٌ كَبِيرٌ وَمَنَافِعُ لِلنَّاسِ وَإِثْمُهُمَا أَكْبَرُ مِن نَّفْعِهِمَا**﴾ [البقرة: ٢١٩].

٢- تحريم الصلاة وهم سكارى، ويعنى ذلك تحريمها فى معظم أوقات اليوم: ﴿**يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لا تَقْرَبُوا الصَّلاةَ وَأَنتُمْ سُكَارَىٰ حَتَّىٰ تَعْلَمُوا مَا تَقُولُونَ**﴾ [النساء: ٤٣]. وبهذا التدريب أصبح المسلمون متهيئين نفسياً إلى المرحلة الثالثة.

٣- مرحلة الاقتناع بالإقلاع نهائياً عن تعاطى الخمر والتحريم التام: ﴿يَا

أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِنَّمَا الْخَمْرُ وَالْمَيْسِرُ وَالأَنصَابُ وَالأَزْلامُ رِجْسٌ مِّنْ عَمَلِ الشَّيْطَانِ فَاجْتَنِبُوهُ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ﴾ [المائدة: ٩٠].

ولو كانت نزلت آية التحريم فى مكة لما كنا نتوقع أن يكون لها فى نفوس المسلمين هذا التأثير الذى أحدثته فى المدينة بعد أن أستقر الإيمان، وبعد التهيئو المتدرج السابق.

* * *

تمرين رقم (١)

قال رسول الله ﷺ:

«ألا أنبئكم بأكبر الكبائر؟!

ألا أنبئكم بأكبر الكبائر؟!

ألا أنبئكم بأكر الكبائر؟!

قلنا: بلى يا رسول الله

قال: الإشراك بالله، وعقوق الوالدين، وفى رواية -وقتل النفس-

وكان متكئًا فجلس، فقال:

ألا وقول الزور وشهادة الزور

ألا وقول الزور وشهادة الزور

فما زال يقولها حتى قلنا: ليته سكت». (البخارى)

١- أسلوب التأثير فى الحديث هو: ....

٢- وسائل التأثير فى هذا الأسلوب: ....

فى قوله: ....

فى قوله: ....

التأثير فى الدعوة الفردية

[أ] المؤثر فى الآخرين

١- تعريف: هو الذى يتفاعل مع الآخرين، ويقوم ذلك على مراحل ثلاث:

١- التأثير فى الناس.

٢- توجيه سلوكهم.

٣- بلوغ هدف الجماعة.

وإذا كان التأثير فى نفوس الآخرين هو المرحلة التأسيسية التى يقوم عليها السلوك ويتنامى لتحقيق الأهداف المنشودة، فإن أخطر ما يقوم به المؤثر توجيه الآخرين، والتوجيه الصحيح له غرضان أساسيان:

أولاً: المساعدة: ويعنى بها:

١- مساعدة الفرد على تَفَهُّم حقيقة إمكاناته.

٢- بهذا التَّفَهُّم يمكنه بذل طاقاته واستغلال مواهبه.

٣- وذلك فى إطار الفائدة الذاتية والفائدة العامة للجماعة.

ثانياً: المعاونة: ويعنى بها:

١- معاونة الشخص على تَفَهُّم حقيقة إمكاناته.

٢- الاعتماد على نفسه فى الوصول إلى قرارات حاسمة.

٣- هذه القرارت تتعلق بشئونه الخاصة لحل مشاكله.

ويفهم مما سبق أن التوجيه الصحيح:

بعيـد عن التسلط، أو إمـلاء الإرادة، أو إرغام الفرد على قـبول رأى معين، أو التفكير نيابة عنه، أو حمل العبء عنه بل المقصود هو:

(المساعدة والمعارفة)

نتائجه:

١- الوصول إلى اتخاذ قرار حاسم.

٢- تكوين وجهة نظر خاصة به.

٣- يختار الحل المناسب لظروفه دون إلزام.

(ب) تنمية السلوك التأثيرى لدى الأفراد

١- تنمية صفات التأثير:

المبادأة: ويعنى بها ذاتية الحركة والمبادأة بالأعمال.

الابتكار: ويعنى التجديد فى المواقف الدعوية المختلفة.

المثابرة: ويعنى بها أن يكون أقوى احتمالاً لاحتواء المشكلات والعراقيل، وهى زاد الاستمرار؛ فكلما ازداد استمرارًا ازداد عمرًا بالنمو والنضج.

الطموح: ويعنى به أن يكون مستواه عالٍ فى تحقيق الغاية وهو يعمل.

وشعاره: الاستفادة لنفسك والإفادة لغيرك، فكلما سمى مستواه سمى.

٢- تنمية التفاعل الاجتماعى:

١- الإيجابيـة فى المشاركة الاجتـماعيـة مع الآخرين: بمعنى أن يكون مع الآخرين فـى كافة أحـوالهم ومناسبـاتهم ومشكلاتهم ليـس بالأقوال فـحسب بل بالأعـمال والمواقف، حـتى يصل الأمـر وهو يشاركـهم بالتلذذ بتقديم النفع، والسعادة بالسهر على خدمتهم.

٢- الذكاء وفن الدعوة والممارسة الإبداعية: فلا يكون جامدًا على وسائل بعينهـا بل عليه استـعمال كل فن وكل ابتـكار، وكل عون من العلوم الإنسانية والتـجارب والخبرات؛ ليحقق الابتكار، وبالتـالى التأثير فى الآخرين.

٣- استجاباته الانفـعالية أكثر حرارة: فلا يفـرح فى موطن حزن وإن كان فرحانًا، ولا يحزن فى موطن فـرح وإن كان حزينًا، فهو مع الناس، وبالناس، وفى الناس.

٣- تنمية العلاقات العامة:

١- التوجيه يسرى فى دمه دون تكليف وبعيدًا عن العمل.

٢- تخفيف التوتر ومعالجة السلبيات من ممارساته الطبيعية.

٣- لديه حب رفع الروح المعنوية لدى الآخرين.

٤- الفكاهة والتبسم والتفاؤل والتشجيع.

* * *

أصول التأثير فى الدعوة الفردية

وهى ثلاثة: أولاً: المؤثر

١ - صاحب عقيدة:

* لابد أن يكون المؤثر متأكدًا من أن نيته لله -عز وجل-، وليس المقصود إظهار براعة أو ثقافة أن تفوق على الآخرين، أو حوز إعجاب وثناء؛ كل ذلك يحبط عمله عند الله تعالى، ويفسد أمره لدى الناس. وأن يحذر من كل معوِّق يفسد صدقه مع الله تعالى. . فإن أدلى أحد من الآخرين بفكرة صحيحة، فليعمل على نشرها؛ فليس الأفكار ملكًا لأحد أو حكرًا عليه. . ودليل الصدق مع الله:

أن نكون سعداء عندما تنتشر الفكرة الصحيحة بنا أو بغيرنا.

٢- صاحب فكرة:

* وخلاصة ذلك: أن يتحمس لدعوته -وبشدة- لتوصلها من رأسه وقلبه إلى قلب ورأس المدعو، وذلك بأن يكون مقتنعًا بها، ممثلاً لها فى حركاته وسكناته، فى كل أوقاته وتصرفاته. ولا يستطيع صاحب الفكرة مواجهة الآخرين إلا إذا كانت واضحة المعالم فى ذهنه عميقة الجذور فى فؤاده. وفى عبارة وجيزة: صاحب الفكرة يتحقق فيه قول القائل: (ما رأيت ظاهرًا أشبه بباطن منه، ولا باطنًا أشبه بظاهر منه).

٣- صاحب علم:

* هل تريد لنفسك الإحراج؟ ولفكرك الإساءة؟. . . إذن كن على حذر! إنهما يتحققان حينما لا تُعد مادتك، ولا تحيط علمًا بموضوعك.

* الإعداد الجيد يعد تسعة أعشار التأثير الناجح، ومن جاء بنصف إعداد فكأنما خرج على الآخرين نصف عريان!!

* والبصيرة فى القرآن الكريم هى: القول عن علم، والتأثير بدراسة الموضوع. .

﴿قُلْ هَذِهِ سَبِيلِي أَدْعُو إِلَى اللَّهِ عَلَىٰ بَصِيرَةٍ أَنَا وَمَنِ اتَّبَعَنِي وَسُبْحَانَ اللَّهِ وَمَا أَنَا مِنَ الْمُشْرِكِينَ﴾ [يوسف: ١٠٨].

* ولا يمنع ذلك الداعية البصير أن يتدرب على استعمال وسائل التأثير من إثارة وجذب إليه ثم جذب إلى الفكرة. وهذا ما ستتضح أبعاده حينما نتحدث عن مراحل التأثير بالتفصيل.

ثانيًا: المؤثَّر فيه:

١- هو إنسان، والانسان يكره أن يلوم نفسه أو يُلام؛ لأن ذلك يضعه فى موقف الدفاع عن نفسه وكبريائه وعزته.

٢- ليس الناس جميعًا أهل منطق، بل أهل عواطف وشعور، وأنفس حافلة بالأهواء، ملأى بالكبرياء، تختلف أفهامهم وتصوراتهم ومستوياتهم وتصرفاتهم.

٣- يذكر لك الناس تأثيرك فيهم، ويدخرونه لسنوات حتى بعد أن تنساها أنت، ولذلك يجب مراعاة التالى:

- المكان المناسب: (بيت. نادى. سيارة. نزهة)
- الزمان المناسب: (نوم. تأخر. تعب. طعام. عمل).
- الحال المناسب: (ثقافة. فهم. فرح. حزن).

ثالثا: طرق التأثير: وتعتمد على أصلين:

الأصل الأول: أن تخاطب الإنسان فيما يحبه ويرغب فيه، وأن تدله على طريقة الحصول عليه.

والأصل الثانى: أن تجعل فيه رغبة قوية جامحة فى أن يفعل ما تريده له.

ويدور العمل بالأصلين فى المراحل الثلاثة حيث يكمل التأثير لتحقيق هدف الدعوة الفردية من الاقتناع بالفكرة والعمل بها ولها.



تمرين (٢)

ضع علامة (صح) أو (خطأ) أمام ما يناسبهما

١- صاحب الفكرة يتحمس لدعوته وبشدة وينقلها للآخرين ( )

٢- يكفى إخلاص النية وفتوحات الله دون الإعداد الجيد ( )

٣- طريقة التاثير واحدة لأن الناس متشابهون غير مختلفين ( )

٤- ليست القدوة ضرورية للمؤثر إن تدرَّب على وسائل التأثير ( )

٥- المؤثر رجل علاقات عامة يبتسم ويتفائل ويشجع ( )

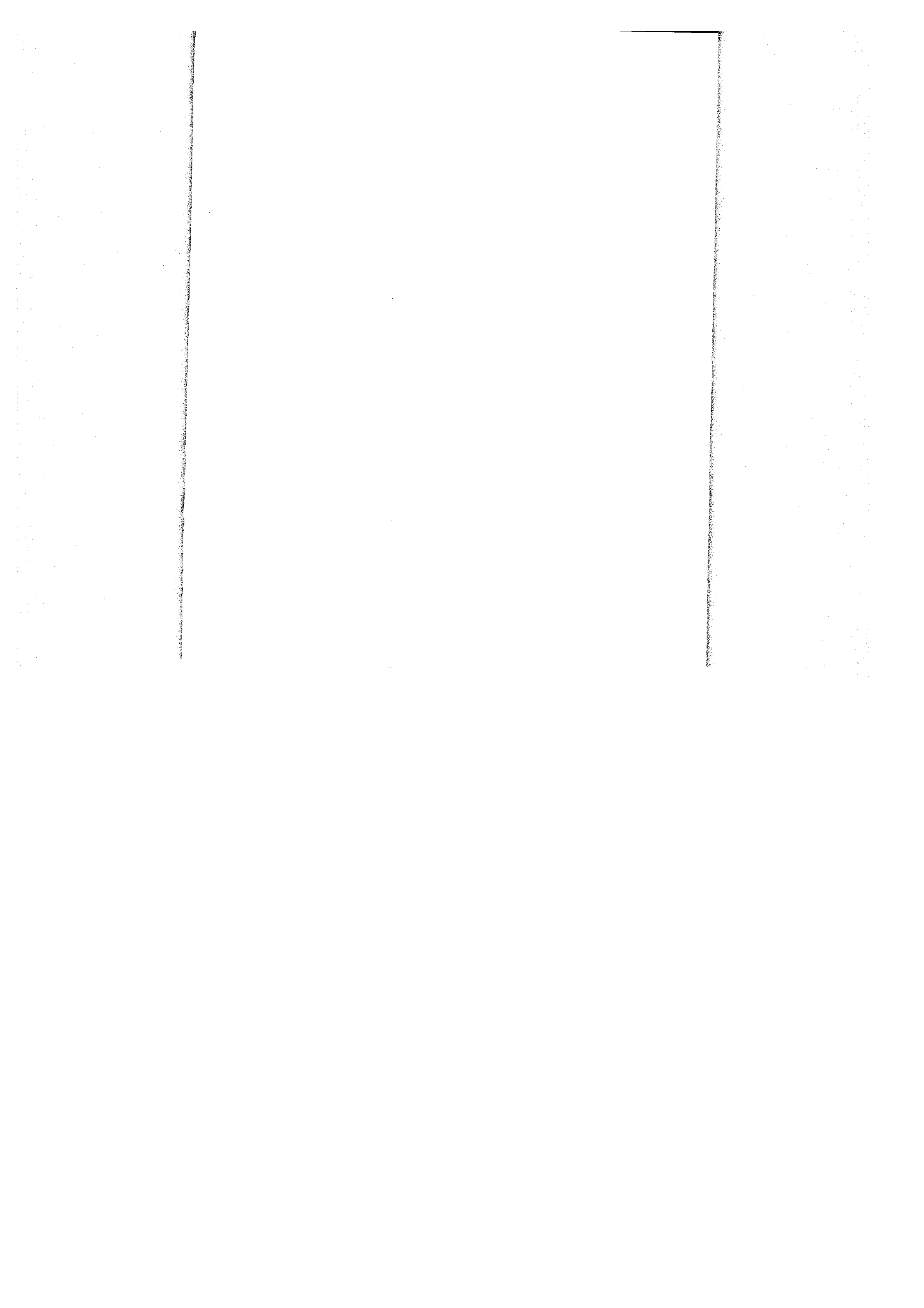
٦- من صفات التأثير الطموح لتحقيق المصلحة الشخصية ( )

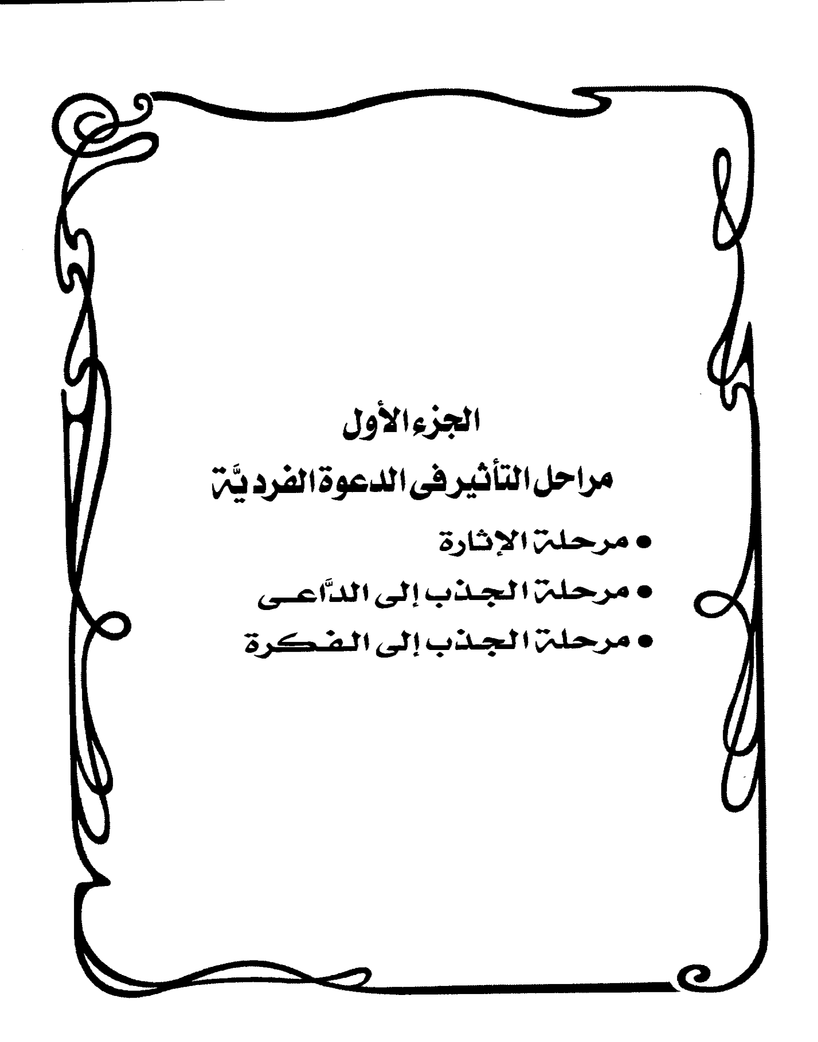
٧- التوجيه يعنى مساعدة الآخرين ومعونتهم وليس التسلط ( )

٨- يذكر لك الناس تأثيرك فيهم بعد أن تنساها أنت ( )

٩- الإعداد الجيد يعد كل التأثير الناجح ( )

١٠- السلوك التأثيرى موهبة فقط وليس طرق تنمى ( )

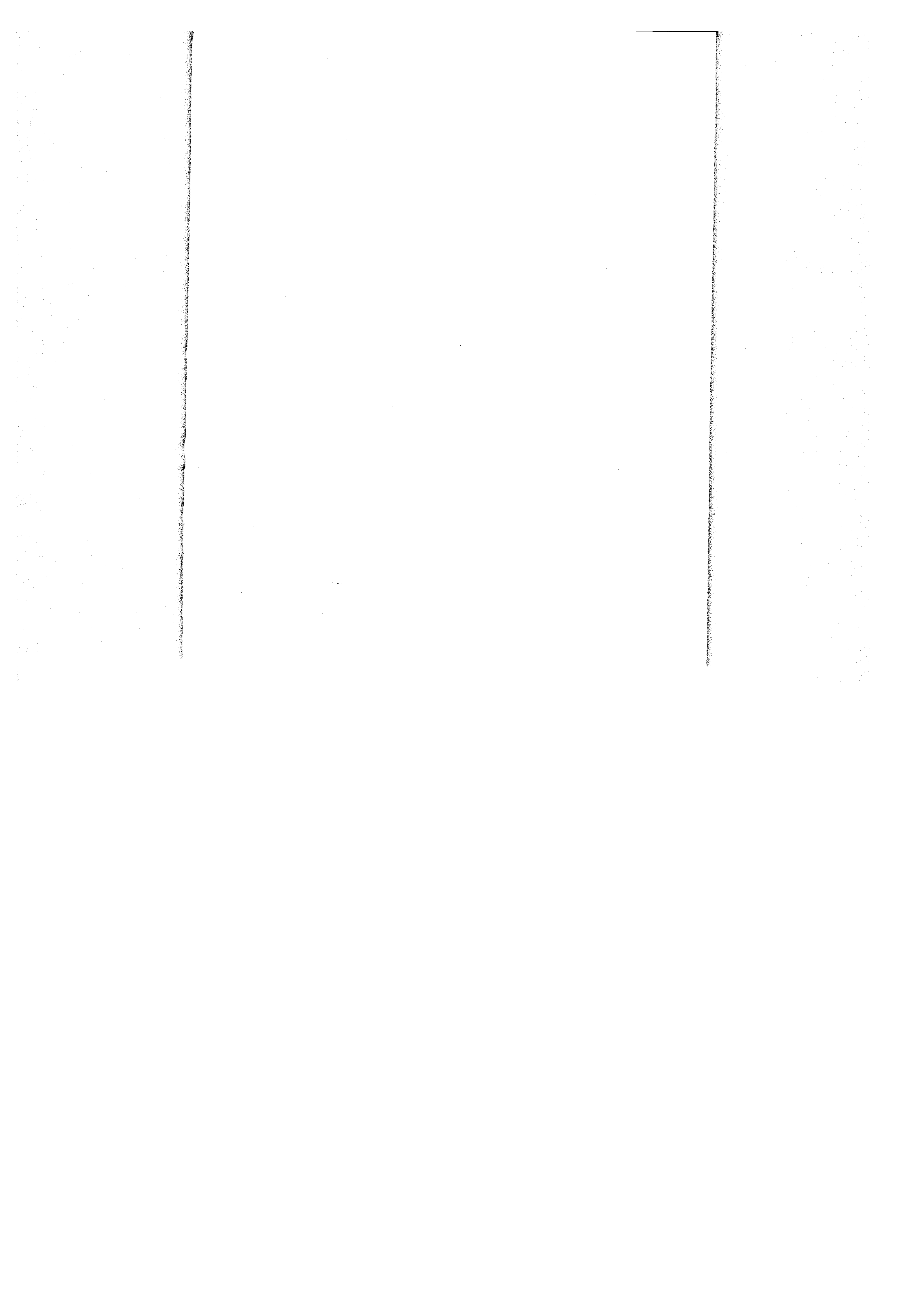




الجزء الأول

مراحل التأثير فى الدعوة الفرديَّة

- مرحلة الإثارة
- مرحلة الجذب إلى الدَّاعى
- مرحلة الجذب إلى الفكرة



مراحل التأثير فى الدعوة الفردية

المرحلة الأولى: الإثارة

وهى تقوم على عدة قواعد

القاعدة الأولى

من لم يهتم بأمر المسلمين فليس منهم

* ويعنى بها الاهتمام بالناس لكسب حبهم لك، فلكى تكون مهمّاً كن مهتماً، وهى من الصفات التنفيذية للفرد المسلم، بأن يكون نافعًا لغيره وذلك:

١- بأن يكون مُدَرَّبًا على أن يضع نفسه فى خدمة غيره من الناس.

٢- وأن يمد لغيره يدًا مخلصة نافعة، مجردة من المصلحة والأنانية.

* ومن آثار ذلك أن تأسر الناس، وتثير فيهم العاطفة نحوك، وهكذا كان الرسول ﷺ، حتى بلغ قول الرجل: فلقد كان وما فى الأرض أحد يتنفس أبغض إلىّ منه، فما برح حتى كان أحب إلىّ من ولدى ووالدى ومن الناس جميعًا، وذلك لأنه سمع النبى فى السوق يقول: «**رحم الله امرأ، سهل البيع، سهل الشراء، سهل الأخذ، سهل العطاء، سهل القضاء، سهل التقاضى**».

فقال: والله لأقصين هذا، فإنه حسن القول، فتبعته فقلت: يا محمد، فالتفت إلى جـميعه -إثارة واهتمام بالمدعـو- فقال: **ما تشاء**: فقلت: ما تدعو إليه؟ قال: **أدعو عباد الله إلى الله**.

القاعدة الثانية

تبسمك فى وجه أخيك صدقة

* إن تعبيـرات الوجه تتكلم بصوت أعمق من صوت اللســان، وكأنى بها تقول عن صاحبها: (إنى أحبك، إنى سعيد برؤيتك).

* ويعنى بها الابتسامة الحقيقـية التى تأتى من أعماق نفسك، وهى الحركة التى تتم فى داخل النفس، فـينشرح لها الصـدر، وتنفرج القســمات، فتلقى الآخرين بوجه طليق.

* ومن آثارها أنها تعمل عمل السحر، فتـفتح مغاليق النفوس، وتنفذ إلى الأعـمـاق، تنفـذ إلى القلب، تنفـذ إلى الطـاقة المـكنونة فى الكيـان البشرى، فتربط بينها وبينك برباط الجاذبية.

* والرسول ﷺ حينمـا دعا إلى الابتسامـة، كان خير قدوة للـمسلمين، فكم من الأصحـاب -رضوان الله عليـهم- جذبهم إلى الإسـلام تبسم النبى ﷺ!! فـمن لم تكن لديه المقـدرة على الابتسـام أو القدرة عليـه فماذا يفعل؟

ينصحك أهل الخبرة بالآتى:

- أقسر نفسك على الابتسام فلك صدقة.
- اظهر بمظهر الشخص السعيد فلك صدقة.
- انصرف كما لو كنت مبتهجًا حقًا تبتهج ولك صدقة.

* فى عالم النفس: الشعور والسلوك، أو الإحساس والفعل يسيران معًا، فإذا سيطرنا على العقل الذى يخضع لسلطان الإرادة أمكننا بطريق غير مباشر السيطرة على الإحساس، والعكس صحيح، ولذلك دعا النبى ﷺ إلى أحاديث الصدقات وهى كثيرة، من أجل أن يتكون لدى المسلم سلوك إيجابى فى حياته العملية.

وعليه فالتزام سلوك التبسم واعتياده يعنى تحول الفعل والسلوك إلى الشعور والإحساس، حيث تكمن المداومة والاستمرارية عليه.

القاعدة الثالثة

أن تناديه بأحب الأسماء إليه

* وهى من أهم وسائل الإثارة التى لا تنسى: حفظ الأسماء وتذكر الأشخاص، ومناداته بأحب الأسماء إليه، ولعل عمرو بن عبسة لم ينس ذلك حينما جاء إلى مكة فأسلم فقال له النبى ﷺ: إنك لا تستطيع ذلك يومك هذا، ولكن ارجع إلى أهلك، فإذا سمعت بى ظهرت فالحق بى..

ثم عندما هاجـر الرسول إلى المدينة، يقـول عمرو: قدمـت عليه المدينة، فدخلـت عليه فقلـت: يا رسول، **أتعرفـنى؟** قال: **نعم، ألست أنت الذى أتيتنى بمكة؟** قال: قلت: بلى.

* وهذا عبد شَـرّ قال بعد أن عرض الرسـول عليه فكرة الإسلام: إن هذا الحسن، مد يدك أبايـعك. فقال النبى: **ما اسمك؟**. قال: عبد شر، قال: **لا، بل عبـد خير**.. فبايعـه على الإسلام، بل وكتب معـه كتابًا إلى حوشب ذى ظليم، فآمن حوشب.

* وحديثًـا قد ينشـغل الدعاة عـن هذا الأمر، بكثـرة أعمالـهم، فإذا سـألت الكثيـرين، لماذا تنسون؟ قـالوا: المشـاغل. ولكنهم على الأرجح ليسوا أكثر انشغالاً من الإمام الشـهيد حسن البنا!! يروى أتباعه عنه قدرته الفائقة فى حفظ الأسماء وتذكر الأشخاص.

*** ومن الطُّرُق العملية فى استخدام قضية الأسماء:**

أن تناديه باسـمه، فـاسم الرجل هو أحب الأسمـاء إليه، فلقـد نادى رسول الله ﷺ عـتبـة بن ربيعة بـكنيته، وخـاطبه بما يليق بمكانـته -على شركه-، فقال له: «**قل يا أبا الوليد أسمع**».

* ولو أنك خاطبته باسمه، مقترنًا مـع ما يقتضى العرف استعماله من لقب، كـان أبلغ فى التأثيـر مثل: (يا أخ فـلان) (يا أستاذ فـلان) (يا أبا فلان).

وكذلك: يا أخى -يا عماه- يا أستاذنا-... حسبما يقتضيه المقام.

القاعدة الرابعة

فليقل خيرًا أو ليصمت

* ويعنى بها الاستماع الحسن والكلام القليل، فالمتحدث البارع مستمع بارع، فكن حسن الاستماع، ولا تقاطع من تحدثه، بل استمع إليه كما تحب أن يستمع إليك.

* إن كثيرًا من الناس يخفقون فى ترك أثر طيب فى نفوس من يقابلونهم لأول مرة، لأنهم لا يصغون إليهم باهتمام.

* ولكم تأثر زعيم قريش أبو الوليد عتبة بن ربيعة حين عرض على النبى هزله الكثير، وظل النبى مستمعًا حتى سكت أبو الوليد، فقال النبى ﷺ: فرغت؟! قال: نعم.

فتلى رسول الله ﷺ أول سورة فصلت، إلى أن بلغ:
﴿فَإِنْ أَعْرَضُوا فَقُلْ أَنذَرْتُكُمْ صَاعِقَةً مِّثْلَ صَاعِقَةِ عَادٍ وَثَمُودَ﴾ [فصلت: ١٣].

فقال عتبة: حسبك، ما عندك غير هذا؟ قال: لا.

* إذا ساقتك الظروف لتعليق أو تصحيح أو إيضاح، فليكن بين يديك ورقة وقلم، تسجل عليها ما تود تسجيله، حتى إذا جاء دورك فى الحديث أفضيت بما لديك، وبهذا يؤثر فيه إيضاحك ولا يضيق بك ذرعًا إن قطعت عليه حبل تفكيره.

* يقول ابن المقفع :

(تعلم حسن الاستماع كما تتعلم حسن الكلام، ومن حسن الاستماع :

إمهال المتكلم حتى ينقضى حديثه.

وقلة التلفت إلى الجواب والإقبال بالوجه.

والنظر إلى المتكلم، والوعى لما يقول).

* ومن أعظم ما قيل فى هذا الأمر، عندما سأل أحدهم متى تتكلم؟ قال: عندما اشتهى الصمت.

فقيل: متى تصمت؟ قال: عندما أشتهى الكلام.

* وأخيرًا استمع إلى هذه الوصية العجيبة :

إذا كنت تريد أن ينفضَّ الناس من حولك ويسخروا منك عندما توليهم ظهرك فهاك الوصية :

- لا تعط أحدًا فرصة للحديث.

- تكلم بغير انقطاع.

- إذا خطرت لك فكرة بينما يتحدث غيرك فلا تنتظر حتى يتم حديثه فهو ليس ذكيًّا مثلك.

- لماذا تضيع وقتك فى الاستماع إلى حديثه السخيف؟!

- اقتحم عليه الحديث واعترض في منتصف كلامه.

* وتذكر أن السامع -في الأغلب- لا يستطيع أن يتابع بانتباه وتركيز أكثر من ١٥ دقيقة متوالية، يصبه بعدها التعب والشرود، ويود أن يستريح، حتى يجد مشوقًا آخر.

القاعدة الخامسة

أحب لأخيك ما تحبه لنفسك

* احترم الأطراف الأخرى، وامنحها حقها من التقدير والتوقير، واجعله يشعر دائمًا بأهميته، ومن باب أحِب لأخيك ما تحبه لنفسك، دعنا نمنح الآخرين ما نحب أن نُمْنَحه:

*** نحفظ له حرمة منزلته:**

ونحن مأمورون أن ننزل الناس منازلهم، بعيدًا عن الملق الرخيص، أو النفاق المرذول، أو الكذب في إضفاء صفات لا يستحقها المخاطب.

*** نختار الألفاظ المفضلة:**

ونجامله، بالحق. وهذا كله لا يتنافى مع عزة المؤمن مثل:

(هل تسمح لي؟) (هل تتفضل) (هل أطمع في...؟) (إني أشكر لك) (بم تأمرني...؟).

هذه الألفاظ تفعل فعل السحر فى نفوس الناس.

*** نثنى على ما فيه من جوانب إيجابية:**

ونتحين أى شىء إيجابى ونمدحه فيه تقديرًا وإكبارًا، فإن كان فعله المحمود يمثل ١٪ نمدحه ونثنى عليه لهذا الفعل المحمود، وقد يكون فى أناقته لملبسه، أو ترتيبه للمكان، أو خطه الجميل... وغير ذلك كثير.

* * *

تمرين (٣)

ماذا تفعل فى هذه المواقف؟

١- ليس لديك قدرة على الابتسام، وأنت تعلم أنه من قواعد الإثارة فى التأثير على الآخرين.

٢- سمعت أن أحد المدعوين معك فى ضائقة مالية تهدده، وقد أصابه مرض عضوى ويحتاج إلى عملية جراحية.

٣- تريد إثارة أستاذ بالجامعة دراسته أزهرية لإعجابك به.

٤- جلست فى مجلس وأخطأ المتحدث كثيرًا، وأخذ ينال من فكرتك بحقد وجهل.

٥- جلست فى مجلس فيه شخص لا يحترمك ولا يقدرك ولا يهتم بوجودك.

المرحلة الثانية

جذب الشخص إلى الداعى

القاعدة الأولى

ابدأ بالثناء والتقدير

* ما أعظمــها من بداية، وما أسـحره من أثر، وما أدومـه من تأثير، لكم انتفع الإسلام بعمر بن الخطـاب وخالد بن الوليد -رضى الله عنهما- من تأثير هذه القاعدة:

عن عبد الله بـن مسعود -رضى الله عنه- قـال: قال رسول الله ﷺ: «**اللهم أعـز الإسلام بعـمر بن الخـطاب أو بأبى جهل بن هشـام**»؛ فجعل الله دعوة رسول الله لعمر بن الخطاب، فبنى عليه الإسلام وهدم به الأوثان.

وهذه رسالة يبعث بها أخو خالد بن الوليد له، يقول فيها: «قد سألنى رسول الله ﷺ عنك، وقال: **أين خالد؟** فقلت: **يأتى الله به**. فقال: **مثله جـهل الإسلام؟! ولو جـعل جـده مع المسلمـين كـان خيـرًا له، ولقـدمناه على غيره....**».

يقول خـالد: فلما جاءنى كـتابى نشطت للخروج، وزادنى رغـبة فى الإسلام، وسـرنى سؤال رسول الله ﷺ عنى. وعندما أسلم قـال رسول الله ﷺ:

«الحمد لله الذى هداك، قد كنت أرى لك عقلاً، رجوت أن لا يسلمك إلا إلى خير».

* فلماذا لا تكون البداية بهذا التقدير المخلص والثناء الصادق؟! فالكلمة الطيبة صدقة، راقب أخاك وقل له: ما أحسن سعيك فى الدعوة، وعملك المخلص لله.. ولكن أرجو أن تحافظ على المواعيد.. وانظر هنالك أى سحر قد تحقق، وأى أثر قد تكوَّن.

القاعدة الثانية

قل: ما بال أقوام يقولون؟

* إن أخطأ أحد فالمعالجة لها فن مؤثر، استعمله النبى ﷺ، عن أبى داود عن عائشة -رضى الله عنها- قالت: كان النبى ﷺ إذا بلغه عن رجل شىء لم يقل: ما بال فلان يقول؟! ولكن يقول: ما بال أقوام يقولون كذا وكذا؟!.

* فعالج الخطأ من طريق خفى، يبقى أثر ذلك فى نفسه لا يزول، أخرج ابن سعد عن الشعبى أن عمر بن الخطاب -رضى الله عنه- كان فى بيت ومعه جرير بن عبد الله -رضى الله عنه- فوجد ريحًا، فقال: عزمت على صاحب هذا الريح لما قام فتوضأ.. فقال جرير: يا أمير المؤمنين، أو يتوضأ القوم جميعًا؟ فقال عمر: رحمك الله، نعم السيد كنت فى الجاهلية! نعم السيد أنت فى الإسلام. (كنز العمال ٣/ ١٠١)

القاعدة الثالثة

ابدأ بنفسك أولاً

* هل تحب أن يحلو نقدك فى عين مستمعك؟

* هل تحب أن تنصحه وهو مقبل عليك سعيدًا؟

* تذكر أخطاءك، ثم وجه النقد أو النصيحة، هنالك يحلو نقدك وتصبح نصيحتك محبوبة.

* عندما فرغ النبى ﷺ من الكتاب فى صلح الحديبية، قال للقوم: قوموا فانحروا ثم احلقوا.. فما قام منهم رجل، حتى قال ذلك ثلاثًا.. فقالت أم سلمة: يا نبى الله، أتحب ذلك؟ اخرج ثم لا تكلم منهم كلمة حتى تنحر بدنك وتدعو حالقك فيحلقك؛ فلما رأوا ذلك قاموا فنحروا.

فإن كان الخطأ تقاعسًا عن عمل..

لماذا لا تقوم أنت بالعمل كدرس له خفى؟!

القاعدة الرابعة

لا تصدر أمرًا صريحًا

* ما أشق الأمر على النفس، وما أصعب موقف الآمر!!

ولكن هل لك فى طاعة بحب وقبول للأمر؟!

لا تصدر أمرًا صريحًا.

مثل: (افعل، لا تفعل، لا تأتى، ممنوع).

ولكن اجعل أمرك فى صورة اقتـراح مهذب، بعد أن تعرف رسول الله ﷺ على بعض من أهل اليـمن، قال لهم: «**فهل لكم إلى خـير؟! قالوا: وما هو؟ قال: تشهـدون أن لا إله إلا الله، وتقيمون الصـلاة، وتؤمنون بما جاء من عند الله**».

ومن ذلك يمكنك أن تقول:

- (هل لك فى أن تفعل).
- (أتظن أنه من الأصوب أن تفعل كذا).

* قال أسيـد بن حضير -فـأغلظ القول، **لأول سفيـر دعوة فى الإسلام**، مصعب بن عمير -رضى الله عنه- حينما دعاه -: ما جاء بكما إلينا، تسفهان ضعـفاءنا؟ اعـتزلانا إن كانت لكمـا بأنفسكمـا حاجة -تريـدان الإبقاء على حيـاتكما-. فقال مـصعب: أو تجلس، فإن رضـيت أمرًا قبلته، وإن كـرهته كُـفَّ عنك مـا تكره، قال: أنصفت.. ثـم أسلم بعد غلظتـه وقال: وأرسله إليكما الآن -سعد بن معاذ-، أى: **بحلاوة التأثير تحول إلى داعية للإسلام**.

ومن ذلك يمكنك أن تفسح للشخص الآخـر المجال لكى يتصرف من تلقاء نفسه: مثل أن تقول له:

- (ما رأيك).
- (ربما لو أضفنا إليها هذه العبارة لكان أفضل).

القاعدة الخامسة

احفظ ماء الوجه

* ما أجمل تأثير هذه القاعدة، فكلنا قد تأتى عليه لحظات من الحرج تلفه من كل ناحية، ويكون أسيرها، وإن اليد الحنون واللمسة الساحرة، هى التى تمتد لتحفظ ماء الوجه.. إن فعلتها لن ينساها لك بحال.

عندما أسلم عمرو بن العاص -رضى الله عنه- يقول: ثم تقدمت، فوالله ما هو إلا أن جلست بين يديه، فما استطعت أن أرفع طرفى حياء منه، قال: فبايعته على أن يغفر لى ما تقدم من ذنبى، ولم يحضرنى ما تأخر، فقال ﷺ: «**إن الإسلام يجب ما كان قبله، والهجرة تجب ما كان قبلها**».

فاحفظ ماء الوجه فى هذه المواقف:

- لا تنتقد أحدًا أمام غيره، بل بكلام مهذب تخفف به من الوطأة.

- إذا أردت التوفيق بين اثنين، ابحث عن وجهة نظرهما المتفقة، ولا تجعل أحدهما فى جانب الصواب والآخر بالعكس.

- إذا كنت منتصرًا، خفف من وطأة النصر على المنهزمين.

- إذا أردت إعفاء أحد من خدمته، ابحث عن وظيفة له ذات لقب، وبذلك تبعده عن عجزه.

القاعدة السادسة

التشجيع

يقول علماء التأثير:

* فى الناس مواهب وكنوز، لو شجعناهم لإدراكها لذهبنا بهم إلى أبعد من مجرد تحسينها.
* قد يغير التشجيع والتقدير مجرى حياة الكثيرين ولو لأقل إجادة، مثل الإشادة بالموهبة أو أقل امتداح.
* بدلاً من الانتقاد استخدم المديح، على أقل عمل مجيد، فهو يحفِّز صاحبه إلى النجاح.
* أسبغ على الرجل ذكرًا حسنًا، وأعطه سمعة طيبة، وأظهر له احترامًا بمقدرته، يأتيك بالأعاجيب.
* عندما رد النبى ﷺ أهل شيبان بالفصاحة والصدق ورفضوا الإسلام قال: **«ما أسأتم الرد إذ أفصحتم بالصدق، إنه لا يقوم بدين الله إلا من حاطه من جميع جوانبه»**. (البداية ٣/ ١٤٢).

وفى رواية أنهم تحاربوا مع فارس، وجعلوا شعارهم اسم محمد، فانتصروا عليهم بذلك، وقد دخلوا بعد ذلك فى الإسلام. (ابن حجر، فتح البارى ٧/ ١٥٦).

القاعدة السابعة

سهل له العمل

نعم، سهِّل له العمل الذى ينجزه، واجعله يحبه، فكم غيرت هذه الكلمات أفرادًا كثيرين:

- إن لك استعدادًا طيبًا.
- إنك عبقرى فى فهم ومزاولة هذا العمل.
- إنك مارست وزاولت أعمالاً مثل ذلك.

* أخرج أحمد عن أنس -رضى الله عنه- أن النبى ﷺ قال لرجل: «**أسلم تسلم**. قال: إنى أجدنى كارهًا. قال: **وإن كنت كارهًا**».

ومن أخص مهام الدعاة التيسير والتسهيل، وما خُيِّر رسول الله ﷺ بين أمرين إلا واختار أيسرهما.

* حبِّبه فى العمل الذى تقترحه عليه، عندما ذهب النبى ﷺ إلى ديار بنى بكر بن وائل سألهم: «**كيف العدد؟** قالوا: كثير مثل الثرى، قال: **فكيف المنعة؟** قالوا: لا منعة؛ جاورنا فارس فنحن لا نمتنع ولا نجير عليهم، قال: **فتجعلون لله عليكم إن هو أبقاكم حتى تنزلوا منازلهم وتستنكحوا نساءهم وتستعبدوا أبناءهم أن:**

تسبحوا الله ثلاثًا وثلاثين.

وتحمدوه ثلاثًا وثلاثين.

وتكبروه ثلاثًا وثلاثين.

قال: ومن أنت؟ قال: **أنا رسول الله**».

تمرين (٤)

كيف تجذب شخصًا إليك فى المواقف التالية:

(١) يتأخر عن المواعيد.

(٢) قال قولا سيئًا.

(٣) متقاعس عن العمل.

(٤) رفض طاعة أمرك.

(٥) يعجز عن أداء مهمته.

(٦) يقول: إن المهمة صعبة علىّ.

(٧) دائمًا هو فى يأس من قدراته.

تمرين (٥)

اذكر وسائل الجذب إلى الشخص من خلال هذا الموقف:

مرَّ شاب بالسوق وقد أسبل من إزاره، فاجتمعوا عليه ينهونه عن هذا المنكر، وكادوا يفتكون به.. لولا أن مرَّ عليهم الرجل الصالح: صلة بن أشيم، فقال لهم:

دعوه.

ثم قال للشاب: أدن منى(فدنا)

ثم قال: أدن منى يا ابن أخى(فدنا أكثر).

ثم قال: إن لى إليك حاجة(فأصغى له).

ثم قال الشاب: وما حاجتك يا عم؟

قال صلة: أن ترفع من إزارك..

قال الشاب: نعم وكرامة.

قال صلة للناس: لو تركته لكم لفتكتم به، ولقال لكم: لا، ولا كرامة.

المرحلة الثالثة

الجذب إلى الفكرة

القاعدة الأولى

لا تجادل

* طريقة واحدة لكى تكسب جدالاً هى أن تتجنبه، وتذكر أنك إذا أرغمت أحدًا على أن يعتقد ما ليس يعتقد فإنه لا يزال على اعتقاده الأول، مهما حاولت من وسائل الإرغام، ﴿**لا إِكْرَاهَ فِي الدِّينِ قَد تَّبَيَّنَ الرُّشْدُ مِنَ الْغَيِّ**﴾. وصدق رسول الله ﷺ: «**إن المراء لا يأتى بخير**».

* وهناك مثال: إنه (يشن هجومًا على جماعتك) و(يستحسن جماعة أخرى) بل إنه يصرح (إننى سأنضم إلى الجماعة الأخرى) فماذا أنت فاعل؟!.. وما رأيك أنت؟..

الرد:

- نعم انضم إليها فخيرًا تفعل.
- إنها جماعة طيبة وفاعلة.
- أعضاؤها طيبون وعلى إخلاص.

النتيجة:

صمت من صاحب الهجوم وذلك لأنك وافقته فى وجهة نظره، وكان ينتظر عكس ذلك.

العمل:

عليك أن تنتهز فرصـة الصمت والسكوت، وتتطرق لنواحى السمو فى جماعتك، والفروق الدقيقة بينها وبين الجماعة الأخرى.

الثمرة:

إما أن ينضم إلى جماعتك. أو لا ينضم إلى الجماعة الأخرى.

وهكذا بتركك للمراء والجـدل استطعت أن تجذبه إلى فكرتك، وإن لم ينضم إليك.

القاعدة الثانية

الشجاعة عند الخطأ

١- إن الإنســان بشر يخطىء ويصـيب، ولم يعصم الله -سـبحـانه- من الناس إلا أنبياءه ورسـله، والداعية من البشر، ولكنـه كصاحب فكرة يعمل على إيصالهـا للآخرين، لكى يقوم بأدائها فله حـال غير الناس مع الناس، روى أنس -رضى الله عنه- أن رسول الله ﷺ قال: «**كل ابن آدم خطاء، وخير الخطائين التوابون**».

٢- إذن فالحال إمـا أن تكون مخطئًا، وإما أن يكون المدعـو مخطئًا، وهنا لا تقل له: إنك مخطىء!. فكسب القلوب أولى من كسب المواقف.

وابدأ معه بألفاظ لها سحر مثل:

(قد أكون مخطئًا) (أنا كثيرًا ما أخطأ).

(دعنا نختبر الحقائق) (إن كنت مخطئًا أحب أن تصحح لى خطئى).

* وابتعد عن عبارات قاتلة مثل:

(سـأثبت لك هذا أو ذاك)، (سـأعلّمـك)، (من خـلال تجـربتى أبين لك)، (سأعرفك)، (لابد أن تعرف).

كلهـا كلمات تثـير العنـاد، وإذا أردت إثبات أمـر فعلتـه فبـالكياسـة واللباقة، حتى لا يكاد يشعر أحد بأنك فعلت!!.

٣- وإن كنت مـخطئًا فـسلم بالخطأ، وهذا الأمر يحـتاج منك إلـى أمور ثلاثة:

(شجـاعة ،وقـوة، ومجـاهدة)، ولكن متـى اعتاده الـداعية، وجـد له حلاوة، قد تقارب أحيانًا حلاوة الفوز والنصر، ومن آثاره الطيبة أنه يكسبك احترام المدعو وتقديره، ومن هنا يكون الجذب إلى ما تلقيه من فكرة.

القاعدة الثالثة

سهام إلى القلب

١- بالرفق واللين والحلم تملك قلوب الرجـال، ودع الغضب والعنف والشدة، فإنها مدمرات، وأنت صياد ماهر، وكما قيل: نقطة عسل تصيد الذباب، وبرمـيل من علقم لا يصـيـد ذبابة، كذلك الأمـر فى اصطيـاد الرجال أفهِمه أنك صديقه المخلص الحريص عليه، وكن كذلك، تلك هى الطريق الوحيد إلى قلب الرجل.

٢- وهذه قصة طريفة يوم أن كان التحدى شديدًا بين الشمس والرياح على الرجل صاحب المعطف، قــالت الرياح: أنا سأجعله يخلع مــعطفه، ورضيت الشــمس بالتحــدى، واختــبأت وراء غمــامة، وزمــجرت الرياح وراحت تصول وتجول، وكلمــا ازداد العصف ازداد تمسك الرجل بمعطفه، وشد أطرافه إليه، فلما يئست سلمت بإخفاقها وألقت سلاحها، وهنالك بزغت الشمس وابتسمت فى دعــة ورفق للرجل، فما لبث أن تخلص من معطفه، وعندئــذ قالت الشمس: (إن للرفق واللين قوة تفــوق ما للغضب والعنف).

٣- نعم. . لقد جاء زيد بن سعنة الحبر اليهودى يقول: أخذته بمجامع قميصه وردائه ونظرت إليه بوجــه غليظ، وقلت له: يا محمد، ألا تقضى حقى؟ فوالله مــا عُلمتم بنى المطلب إلا مطلاً. . ونظرت إلى عمــر وعيناه تدوران فى وجهه، ثم رمــانى ببصره، فقال: يا عــدو الله، أتقول لرسول الله ﷺ ما أسمع؟! وتصنع به ما أرى؟! ورسول الله ينظر إلىَّ فى سكون وتؤدة، فقال: «**يا عمــر، أنا وهو كنا أحوج إلى غــير هذا، أن تأمــرنى بحسن الأداء، وتأمره بحسن اتباعه، أذهب به يا عمر فاعطه وزده عشرين صاعًا من تمر مكان ما روعــته**». . وذهب عمــر ليعطيه فــقال زيد: أو تعرفنى يا عــمر؟ قال: لا، قــال: أنا زيد بن سعنة، قال: الحــبر؟ قلت: الحبر. ثم أخبره عما فعل قائلاً: لم يكن من علامــات النبوة شىء إلا وقد عرفته فى وجه رسول الله ﷺ حين نظرت إليه، إلا اثنتين لم أخبــرهما فيه: يسبق حلمه جهله، ولا تزيده شدة الجهل عليه إلا حلمًا، وقد أخــبرتهما، فاشهدك يا

عمر، أنى قد رضيت بالله رباً وبالإسلام ديناً وبمحمد ﷺ نبيًا، وأشهدك أن شطر مالى صدقة على أمة محمد، قال عمر: أو على بعضهم فإنك لا تسعهم، قلت: أو على بعضهم.

القاعدة الرابعة

عش فى هدوء «نعم»

* فى عالم النفس بون شاسع بين كلمتى (نعم) و(لا)، إن كلمة (لا) مصاحبة لتغيرات انفعالية فى الجسم والنفس، تملك صاحبها عصبياً وعضوياً، مع اضطراب فى الوظائف العادية، ولذلك من الصعب أن تقنع إنسانًا بالعدول عن ثورة (لا) فى وقتها، بل قد يلجئه ذلك إلى مزيد من العناد والدفاع عن رأيه، أما كلمة (نعم) فإنها تحرِّك كوامن النفس إلى هدوء تام واسترخاء داخلى، يجعل العقل أكثر تفتحًا وتهيئًا للتفكير أوالتذكر.

* ولذلك دع الرجل يظل يقول:

نعم، فى مبدأ الأمر بمعلومات يشعر فيها بمصلحته، وبذلك ينسى الخلاف وتحقق هدفك المنشود من جذبه إلى الفكرة.

ولكن كيف تدعه يقول: نعم؟

١- ابدأ فيما اتفقتم عليه، وادأب على تأكيدها.

٢- أفهمه أنكما تسعيان لهدف واحد مع اختلاف الوسيلة.

٣- اسأله أسئلة تحصل بها على الإجابة بـ(نعم).

* أتى رجل أنكر ولده إلى رسـول الله ﷺ، فـقال: «يا رسـول الله، إنى امرأتى ولدت غلامًا أسـودًا، فقال رسول الله: **هل لك من إبل؟** قال: نعم: قال: ما لونها؟ قـال: حمر. قال: **هل فيها من أوراق؟** قال: نعم. قال: **فمن أين ذلك؟** قال: لعل عرقًا نزعـه، فقال رسول الله ﷺ: **وهذا الغلام لعل عرقًا نزعه**». البخارى.

القاعدة الخامسة

اجعله يشعر أن الفكرة فكرته

* دعه يدير الحديث، اطلب منه عرض النماذج والشرح عنك أحيانًا، بل اجعله يتولى الردود عنك أحيانًا أخـرى وانظر.. كيف ستكون النتيجة المذهلة؟

ربما ينجز ما لا تستطيع أنت إنجازه!

فإنَّ كسب الناس أولى من كسب الجولات، هنالك يشعر أن الفكرة فكرته.

* وإذا كان المراد جذب المدعو إلى الفكرة.

فلماذا تكون نفسك حائلاً دون تحقيق ذلك؟!..

الرجل العاقل إذا أراد أن يعلو الناس وضع نفسه أسفلهم، وإذا شاء أن يتصـدرهم جعل نفسه خلفـهم، ولذلك كان الأمر بالشـورى فى الإسلام ﴿**وَشَاوِرْهُمْ فِي الأَمْرِ**﴾.

عندما نزل الرسول الكريم منزلاً فى بدر لم يره الحباب بن المنذر مناسبًا، لم يتردد الحباب أن يسأل الرسول إن كان نزوله بهذا الموضع وحيًا من عند الله أم هو الرأى والحرب والمكيدة؟ فقال الرسول: بل هو الرأى والحرب والمكيدة، فأشار الحباب بأن ينطلق المسلمون إلى مكان آخر، فقال رسول الله ﷺ: **«يا حباب، أشرت بالرأى»**.

* وبعد المعركة توجه رسول الله ﷺ تلقاء الصحابة قائلاً: (ما تقولون فى الأسارى فاختلفت وجهات النظر، ولكنهم أحسوا أن الفكرة فكرتهم، والقضية قضيتهم).

القاعدة السادسة

عليك بالتى هى أحسن

* انفرد القرآن الكريم بهذا التعبير القرآنى ﴿**الَّتِي هِيَ أَحْسَنُ**﴾، وقد استعمله القرآن فى بيان الدعوة ولب المجادلة بالفكرة، وعرضها على الناس؛ لما له من تأثير قوى فى الجذب إلى الفكرة، فإنها وسيلة لا حدود لها ولا نهاية تنتهى بها، لأنك كلما بحثت عن الأحسن وجدت الأحسن منه، يقول الله -تعالى-: ﴿**ادْعُ إِلَىٰ سَبِيلِ رَبِّكَ بِالْحِكْمَةِ وَالْمَوْعِظَةِ الْحَسَنَةِ وَجَادِلْهُم بِالَّتِي هِيَ أَحْسَنُ**﴾ [النحل: ١٢٥]، ومن أروع التفاسير لهذه الوسائل التأثيرية ما ساقه الإمام ابن القيم فى مدارج السالكين من أن الله أطلق الحكمة، ولم يقيدها بوصف الحسنة، إذ كلها حسنة، ووصف الحسن لها ذاتى، وأما الموعظة فقيدها بوصف الإحسان، إذ ليس كل

موعظة حسنة، وكذلك الجدال قد يكون بالتى هى أحسن وقد يكون بغير ذلك، والأولى وسيلة للمنيب إلى الله، والثانية تنفع الغافل، أما الثالثة فهى للمعارض أكثر نفعًا، وقيل فى معناها: إنها تحقق أمرين:

الأول: التى هى حسن، أى: الحال التى هى أحسن من اللين والرفق.

الثانى: التى هى أحسن، أى: الكلمات والبراهين والتعبيرات التى هى أحسن شىء وأدله على المقصود وأوصله إلى المطلوب.

* وفى الدعوة الفردية -خاصة مرحلة الجذب إلى الفكرة- نكون أحوج إلى العمل بالتى هى أحسن، ونجمل ذلك فى أمرين مهمين.

(١) تباين وجهات النظر:

قد تختلف وجهات النظر، وهذا أمر طبيعى، وقد يعرض الرجل عن فكرتك بسبب ذلك، فكيف نحقق هنا «التى هى أحسن»؟

حاول مخلصًا من كل قلبك أن ترى الأشياء من وجهة نظر الشخص الآخر، وذلك عن طريق أمرين:

الأول: أظهر رغبة قوية فى تقدير وجهة نظره، ولو كانت متواضعة أو ضعيفة أو نائية عن لب الموضوع.

الثانى: تطلع إلى الأشياء من الزاوية التى ينظر منها إلى هذه الأشياء وأظهر تقديرًا واحترامًا إلى زاوية نظره.

* فى صلح الحـديبية عندمـا أمر النبى ﷺ بكـتابة: **بسم الله الرحمن الرحيم**، قال سهيل بن عمرو مبـعوث قريش: أمَّا الرحمن فوالله ما أدرى ما هو؟!، ولكن أكتب:

(باسمك اللهم). فقال المسلمون: والله لا نكتبها. فقال النبى الكريم: **أكتب (باسمك اللهم)**، ثم قال: **هذا ما قاضى عليه محمد رسول الله**، فقال سـهيل: والله لو كنا نعلم أنـك رسول الله مـا صددناك عن البـيت، ولا قاتلناك، ولكن اكتب: محمد بن عبدالله، فقال النبى: **والله إنى لرسول الله وإن كذبتمونى، اكتب: (محمد بن عبدالله...)**.

بهذا الأسلوب التـأثيرى جذب الـنبى ﷺ سهيـلاً إلى فكرة الإسلام، حتى ولو بعد حين، يحكى أبو بكر الصديق -رضى الله عنه- قائلاً: لقد نظرت إلى سهـيل بن عمـرو فى حجة الوداع يقـرب إلى رسول الله ﷺ بدنة ورسول الله نحرها بيده، ودعا الحلاق فحلق رأسه، وأنظر إلى سهيل يلتقط من شعـره وأراه يضعه على عينه، وأذكر إباءه أن يقر يوم الحـديبية بأن يكتب: بسم الله الرحـمن الرحيم، ويأبى أن يكتب: مـحمـد رسول الله، فحمدت الله الذى هداه للإسلام. (كنز العمال ٥/ ٣٨٦).

(٢) تباين الأفكار والرغبات:

* إذا كـان الإنسان مـجـموعـة من الخبـرات والمواهب، فـإن أفكاره وعواطفه تخـضع لخبراته السابقة ومـواهبه المتنامية، ولما كـان الناس ليسوا على طراز واحد، فإن الأفكار تكون مـتباينة، والرغبات مـختلفة، وعلى

الداعية الماهر أن يقتنص من خلال هذه الحقائق عوامل الجذب إلى الفكرة، وذلك عن طريق وسيلتين:

الأولى: أن يبدى إعجابه بأفكار الشخص الآخر ويقدرها، فمن الإنصاف أن يقدر الأدلة الجيدة أو المعلومات الجديدة، بل ويسلم بها، وربما يقتبس منها فى ثنايا حديثه، وهذا يفتح قلب المدعو لقبول الفكرة والاقتناع بها.

الثانية: أن يبدى عطفه على رغبات المدعو، وفى علم النفس يقولون: إن الجنس البشرى بأجمعه يتلهف إلى العطف، (الطفل) يسارع بإظهار ما لحق به من أذى ليستدر العطف، وكذلك (البالغون) يخبرونك بمرضهم والعمليات الجراحية؛ كى يجدوا منك العطف والشفقة، ولذلك فمن أروع الردود الجاذبة أن تقول: (إننى لا ألومك مثقال ذرة لوقوفك هذا الموقف أو إحساسك هذا الإحساس، ولو كنت مكانك لأحسست تمامًا مثلما تحس واتخذت مثل الموقف الذى تتخذ).

القاعدة السابعة

اضرب على وتر حساس

* فى داخل كل منا دوافع نبيلة، إذا استطاع الداعية أن يتوصل إليها، ملكنا بقوة، وجذبنا إلى فكرته، ونطلق عليه: «ضرب على وتر حساس».. وهى من أسرع الوسائل التأثيرية، بل وأقواها.

* روى أبو أمامة أن غلامًا شابًا أتى النبى ﷺ فقال: «يا نبى الله، أتأذن لى فى الزنا؟ فصاح الناس به، فقال النبى ﷺ: **قرِّبوه، ادن، فدنا** حتى جلس بين يديه، فقال النبى: أتحبه لامك؟ قال: لا -جعلنى الله فداك- قال: **كذلك الناس لا يحبونه لأمهاتهم،** أتحبه لأبنتك؟ قال: لا جعلنى الله فداك، قال: **كذلك الناس لا يحبونه لبناتهم، أتحبه لأختك؟** وزاد ابن عوف أنه ذكر العمة والخالة وهو يقول فى كل واحدة: لا -جعلنى الله فداك- فوضع رسول الله ﷺ يده على صدره وقال: **اللهم طهِّر قلبه،** واغفر ذنبه، وحصِّن فرجه، فلم يكن شيء أبغض إليه منه. . -يعنى الزنا-.

* أخرج الإمام أحمد عن أنس بن مالك -رضى الله عنه- **أن النبى ﷺ** دخل على رجل من بنى النجار يعوده فقال له رسول الله ﷺ: «**يا خال قل: لا إله إلا الله،** فقال: أو خال أنا أو عم؟ فقال النبى ﷺ: **لا بل خال،** فقال له: **قل: لا إله إلا الله،** قال: هو خير لى؟ قال: **نعم. . فأسلم**».

وفى صلح الحديبية قال رجل من كنانة: دعونى آتيه، فقالوا: **ائته،** فلما أشرف على النبى، قال رسول الله ﷺ: «**هذا فلان وهو من قوم يعظمون البدن فابعثوها له**» فبعث إليه، فقال: سبحان **الله!!** ما ينبغى لهؤلاء أن يصدوا عن البيت.

* * *

تمرين (٦)

اختر الإجابة الصحيحة

(أ) ألفاظ لها سحر:

(قد أكون مخطئًا) (دعنا نختبر الحقائق).

(سأعلمك أمرًا) (من خلال تجربتى سأوضح لك).

(سأثبت لك هذا) (أنا كثيرًا ما أخطىء).

(ب) من وسائل الجذب إلى الفكرة:

(١) يجب أن تعلم أننى لست على خطأ، بل أنت المخطئ.

(٢) أنا لا ألومك لأننى لو كنت مكانك لأحسست تمامًا مثلما تحس، واتخذت نفس موقفك.

(٣) ثم إنك لا ترضى لابنك ذلك الموقف فلابد أن تحسن معاملة الأطفال.

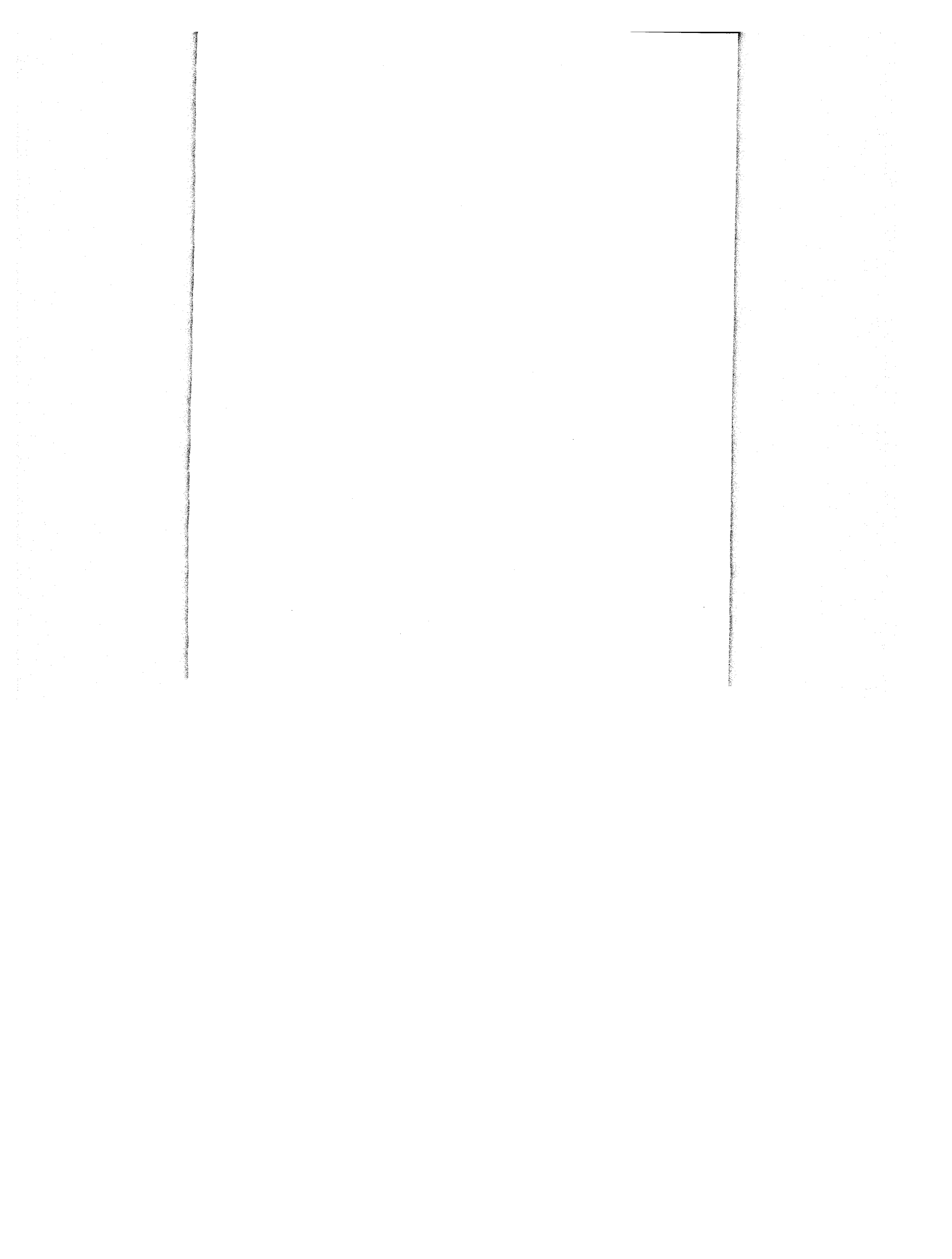
الجزء الثانى

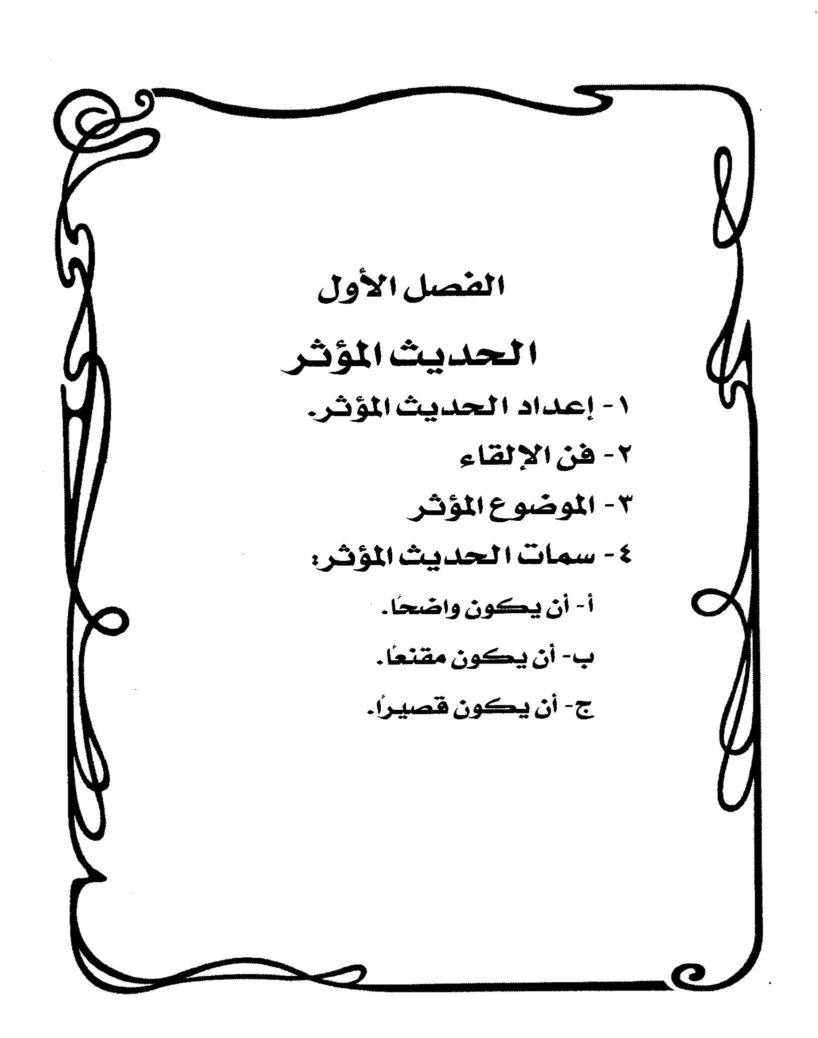
وسائل التأثير في الدعوة العامة

الفصل الأول: الحديث المؤثر

الفصل الثانى: المتحدث المؤثر

الفصل الثالث: وسائل فى الدعوة العامة





الفصل الأول

الحديث المؤثر

١- إعداد الحديث المؤثر.

٢- فن الإلقاء

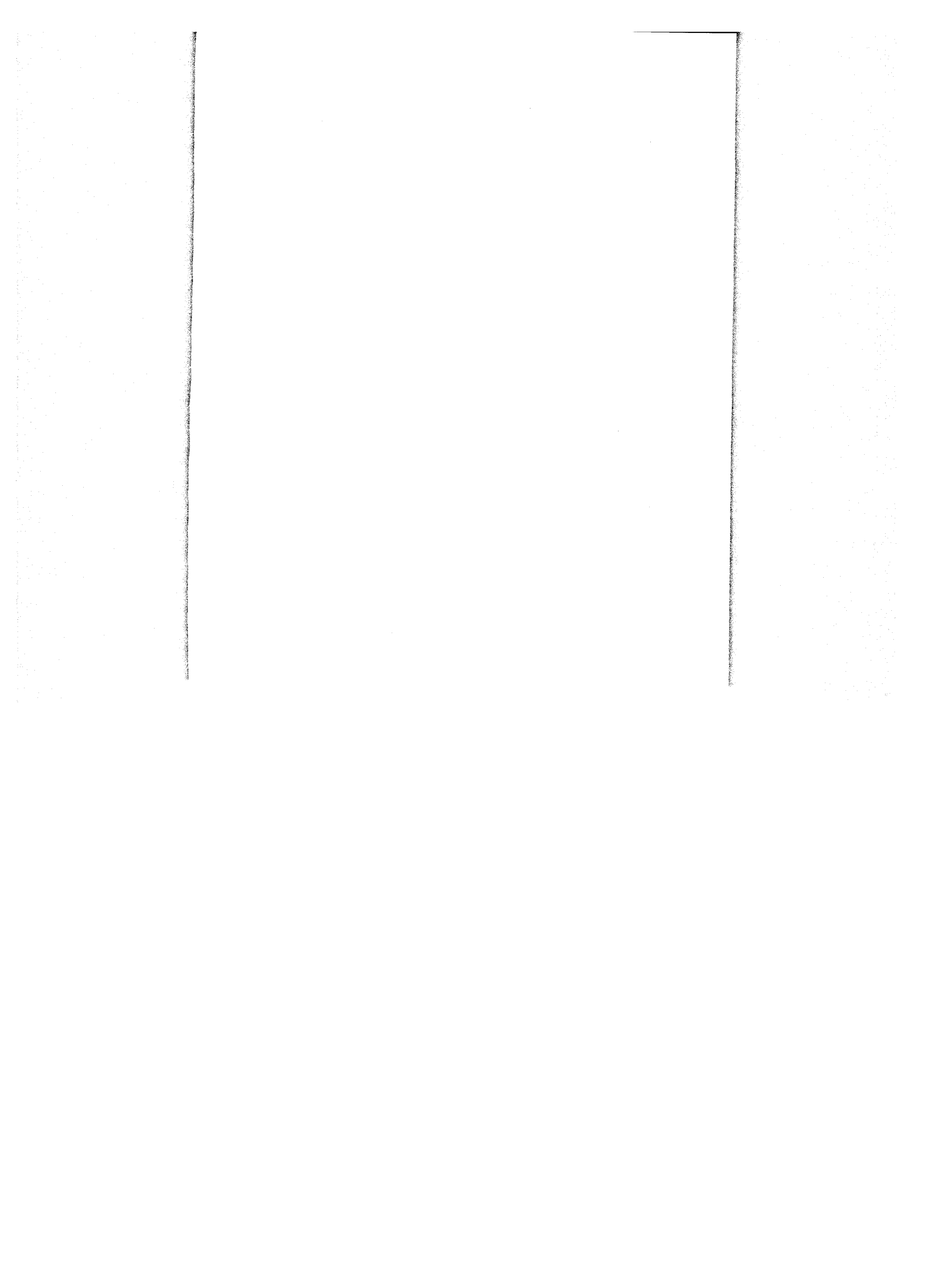
٣- الموضوع المؤثر

٤- سمات الحديث المؤثر:

أ- أن يكون واضحًا.

ب- أن يكون مقنعًا.

ج- أن يكون قصيرًا.



الفصل الأول
الحديث المؤثر

تمهيد:

إن الحديث المؤثر يعمل عمل السحر فى التأثير على الأذهان، والإقناع الذى يتحول إلى سلوك وتطبيق، ولكن هل هو متاح لجميع الأشخاص؟.. أو بمعنى آخر.. هل هو موهبة حباها الله لأفراد بأعينهم؟.. أم يستطيع كل شخص أن يمتلك الموهبة، وينميها التنمية الطبيعية من الصقل والتدريب والممارسة؟!..

* إن هناك عناصر أساسية يرتكز عليها الحديث المؤثر، وهى عناصر مشتركة بين المتحدث والحديث، جمعها أهل الخبرة بهذا الميدان فى أربعة عناصر:

- المثابرة.
- التصميم على النجاح.
- الثقة.
- الإرادة.

* ولإن توفرت هذه العناصر، فيمن أقنعوا أنفسهم بأن هذا الميدان بعيد المنال، وأنهم لا يستطيعون بحال أن يطرقوه، لو تحققت، لنجح هؤلاء

الواهمون.. فلم يكن مَن أوتى الحكمة وجوامع الكلم.. بقارىء أو خبير بأنفس البشر حينما كلفه الله بالمهمة!.. ﷺ.

* إن ميدان الدعوة العامة يحتاج إلى وثبة من داخلك، ترتكز على العناصر السابقة، وقوة على تحقيقها مهما كانت العقبات، لا أقول لك: إن الطريق لا عقبات فيه، لكن دلنى -بالله عليك- على عمل دون عراقيل؟ وعلى سير دون صعاب؟.. هذا ناموس كونى لا يتبدل، فلماذا تُقعدك العقبات فى هذا الأمر بالذات؟ خاصة وأنك مكلف من الله رب العالمين.

* وفى داخلك طاقات وكنوز، وفى نفسك أسرار وأسرار، وفى عقلك أفكار وإبداع، ولم يكلفك الله بأمر الدعوة إلا لأنك أهل لها، لا يكلف الله نفسًا إلا وسعها، فلذلك ستجد أيها القارئ الكريم فى هذا الإعداد، اختصارات مركزة، فالأمر لا يحتاج إلا إلى الانطلاق والتحقيق، وأراك -والحمد لله- بما أنعم الله عليك من فضله، متفقًا معى، فلنبدأ على بركة الله وعونه..

* * *

[١] إعداد الحديث المؤثر

يقوم الحديث المؤثر على أصلين:

الأصل الأول: فهم الإعداد

١- الإعداد:

* ليس الإعداد بإلقاء أفكار محفوظة أو مقروءة أو منقولة، فإن ذلك يجعل المستمع لا يتحمس لصاحبها.

* إنما الإعداد هو أفكارك أنت، ورأيك أنت، بما يتفق معك كصاحب رسالة تؤثر فى المستمع.

*** وبذلك فالإعداد معناه:**

التفكر والتأمل والتذكر واختيار الأفكار، ثم صقلها ووضعها فى قالب خاص بك.

٢- أهداف الإعداد:

وأنت تعد مادتك تصبو إلى تحقيق الأهداف التالية:

- استحوذ على اهتمام السامعين وإصغائهم.
- اظفر بثقتهم فيك.

- اشرح حقائقك وأوقف الناس على جدوى أفكارك.

- التجىء إلى الحوافز التى تحرك الناس إلى العمل.

٣- وسائل اكتساب القدرة على الإعداد:

إن الإعداد تخطيط من أجل تحقيق أهداف مرسومة، فكان لابد من وسائل تكسب الداعية القدرة العملية، التى بها ينطلق فى إعداده بفهم وتركيز، ليؤثر حديثه فى المستمعين التأثير المرجو، بالوسائل التالية:

أ- أن تدرك الشىء على حقيقته:

سواء كان على المستوى الطبيعى: الذى نراه بحواسنا، ونلمسه للأشياء الخارجية.

أو على المستوى العصبى: مثل المؤثرات من الحواس إلى مراكز المخ.

أو على المستوى النفسى: وهو يعتبر من أخطر هذه المستويات، لأنه عند هذا المستوى يتحول الإحساس إلى معانى يمنحها العقل، والنجاح فيه مرهون بالتغلب على عقباته مثل:

تفسير الإنسان للأشياء بما يميل إليه، أو التوقع، بمعنى: إذا توقع الإنسان قدوم أحد، يظنه أول قادم، أو التأويل، بمعنى: تأويل بعض العبارات مع الميول الخاصة إزاء قضية ما.

ب- وضوح الفكرة والمعلومة فى الذهن:

لا يكفى فهم الفكـرة فقط، بل لابد من وضوحـها؛ ليتم تميـيزها عن المتشـابه معـها، والربط بينهـا وبين غيرها من الأفكار، وبـوضوح الفكرة تكون سهولة التعبير عنها.

جـ- الموقف النقدى عن كل ما يقرأ:

لا تقبل الأفكار عـلى أنها مُسَلَّمـة، لا تقبل النقـاش أو النقد، وليس العلم لا يقـبل الـتطور، وبهـذا المنهج يمكن التـطور المطلوب، والإبداع المرجو، وهو الاتجاه السليم.

د- التلاحم بين العلم والعمل:

بمعنى الامتزاج بينهمـا، بين النظرية والواقع، بين المدارسة والممارسة، فالذى يلتزم بالنظرية فقط عمله كعمل العنكبوت، وإن أوهن البيوت لبيت العنكبوت.

ومن يلتزم بالثانى فقط -أى: الممارسـة دون العلم- عمله كعمل النمل يجمع الأشياء الطبيعية دون الاستفادة منها.

وأما الاتجاه السليم: وهو المزج بينهما، فعمله مثل عمل النحلة، تجمع من كل شىء واقعى لتؤلف منه عـملاً شهياً. (توجيه المـتعلم- د. مقداد يالجن).

* * *

الأصل الثانى: كيف تعد مادتك؟

١- طريقة الإعداد:

- حدد الموضوع، ثم فكر فيه سبعة أيام، واحلم به سبع ليال.
- دراسة أحوال المستمعين، وأن تفكر فى مطالبهم ورغباتهم، فبذلك تكسب نصف المعركة.
- أن تقرأ لتعرف كيف يفكر غيرك، وماذا قال غيرك فى مثل موضوعك، ولكن لا تقرأ إلا حين تتأكد من نضوب معينك، وهذا أمر مهم.
- العامل الأساسى فى الإعداد: أن تجمع أكبر معلومات فى موضوعك، أوفر مما تحتاج؛ لتمنحك ثقة إضافية، وللتأثير فى عقلك وقلبك وحالتك المعنوية عندما تتحدث.

٢- أهم قواعد الإعداد:

أ- عند الإعداد:

- حفظ الكلمة مع فهم معناها.
- التكرار الموزَّع على فترات متقاربة.
- تقسيم المطلوب إلى أجزاء منطقية.
- ذاتية الاستعادة للمعلومة قراءة وحفظًا.
- الجلسة الصحيحة والهيئة المناسبة.

- اتصال الموضوع بدراسة الداعية.
- الذكاء وحب الابتكار والإبداع.
- الحالة النفسية الطبيعية للداعية.

ب- قبل الإلقاء:

- لا تقرأ ولا تحاول حفظ الحديث كلمة كلمة.
- جمِّع الأفكار الأساسية فى عقلك بوضوح.
- اكتب بعض الملاحظات واطَّلع على بعض الوثائق.

* * *

[٢] فن الإلقاء

أ- إلقاء الحديث:

لا تحسب أنك بالإعداد الجيد قد تسلَّحت للحديث المؤثر، ولكن الأمر الثانى لا يقل فى خطورته عن الأول، فكم من أشخاص يحملون الحق ويفهمونه ولكنهم يخطئون فى عرضه وإلقائه على الناس، الذين يعرضون عن حديثهم لأول وهلة، فليس العبرة فيما يقال، بل بطريقة الإلقاء.

والعنصر الرئيسى فى فن الإلقاء هو الاتصال، وحسن الاتصال بينك وبين الناس، حينما يشعرون بأن رسالة فى رأسك وقلبك تصل إلى قلوبهم وعقولهم، هنالك تكون قد نجحت.

وأفضل الإلقاء هو التحدث فى حالة طبيعية، وعليه فتعليم فن الإلقاء لا يعنى إثقال العاتق بالجديد، وإنما إزاحة العوائق من أمام الدعاة ليصبحوا قادرين على التحدث فى حالة طبيعية.. والخلاصة -كما يقول أهل الإلقاء-: ضع قلبك فى أحاديثك.. ولا يمنعك ذلك من الاستعانة ببعض المقترحات مثل: قواعد فن الإلقاء.

ب- قواعد فن الإلقاء:

١- إبراز الكلمات المهمة وجعل غير المهمة ثانوية:

- إننا فى مناقشاتنا العادية، وفى حديثنا الطبيعى نضغط على مقطع من مقاطع الكلمة، أو نتسرع فى مقطع آخر.
- ولا نفعل ذلك مع الكلمات فحسب، بل فى الجمل والعبارات.

٢- لا تجعل الصوت على وتيرة واحدة:

- إن أصواتنا تعلو وتنخفض أثناء الحديث، ثم تعلو وتنخفض، هذا أمر طبيعى، ولكن من العجب أن الكثيرين حينما يتحدثون إلى الناس ينسون هذا الأمر.
- عندما تجد صوتك رتيبًا مملاً -وهو يكون عادة مرتفعًا- توقف ثانية فقط.. وقل عبارة أو كلمة تختارها فجأة فى صوت منخفض أو مرتفع.

مثال:

اقرأ ما بين القوسين بصوت أكثر انخفاضًا أو ارتفاعًا عن بقية الجملة لتدرك الأثر:

- إن الهدف العظيم من العلم ليس جمع المعلومات (ولكن العمل).
- ليس لى إلا فضل واحد وهو أننى (لا أعبد إلا الله).

٣- غيِّر من سرعة حديثك:

- وذلك للوصول إلى تحقيق فكرتك بالمرور السريع على الكلمات، ثم

المرور البطئ على كلمة أو كلمتين لتحقيق الفكرة، ولا شك أنها تلفت الانتباه.

مثال:

-اقرأ (ثلاثين مليون جنيه) بسرعة وبشىء من عدم الاكتراث.

- اقرأ (ثلاثين ألف جنيه) ببطء وبإمعان كأنك متأثر بضخامة المبلغ.

ألا ترى أنك جعلت (ثلاثين ألف جنيه) أكثر تأثيرًا وأقوى من (ثلاثين مليون جنيه)؟!

٤ - توقف قبل وبعد كل فكرة مهمة:

قيل: إن فى صمـتك حديثًا، ولذلك فاستخـدام الصمت بحكمة أثناء الحديث كالذهب.

- ولكن لابد أن تكون الوقفات طبيعيـة وليست مفتعلة، وإلا أفسدت حديثك.

ج- الإلقاء والمذكرات:

هؤلاء الذين يعـتمـدون فى أحاديثـهم على المذكرات والأوراق، مـاذا يفـعلون إذا ضاعت؟! أو أخـفاها ظريف؟! لا شك أنهـا ورطة لا فكاك منها!! ولإيضـاح الأمر ندرس معًـا السلبيات والإيجـابيات فى استعـمال المذكرات عند الإلقاء، ثم نتواصى بوصية أهل هذا الفن.

١ - السلبيات:

- ضياع نصف الاهتمام بالحديث.
- تعرقل الألفة العظيمة بين المتحدث والمستمع.
- تنشأ جواً مصطنعًا.
- توحى إلى المستمع بأن المتكلم غير واثق فى نفسه.
- توحى إلى المستمع بأن المتكلم عاطل من القوة الاحتياطية للحديث، والتى يجب أن يتسلح بها.

٢- الإيجابيات:

- اكتب مذكراتك متقنه، فقد تحتاج إلى الرجوع إليها أثناء التدريب على الإلقاء.
- تشعرك بالاطمئنان أمام الجمهور، وهى فى جيبك.
- تنفع فى الخطوات الأولى فى الإلقاء، حتى لا تحرج صاحبها، فالطفل يمسك بقطع الأثاث عند محاولات المشى الأولى، ولكنه بالطبع لا يستمر على ذلك طويلاً.

٣- توصية أهل الإلقاء عن المذكرات:

- ينبغى ألا تُستخدم إلا فى حالة التهديد بكارثة أثناء الحديث.
- إذا كان لابد، فلتكن قصيرة، ومكتوبة بحروف كبيرة، على ورقة متسعة.

- خبىء مذكراتك، وألق عليها عند الضرورة نظرة، ولكن حاول أن تخفى ضعفك أمام المستمع.

٤ - توصية أهل الإلقاء عند الإلقاء:

- لا تبحث عن الكلمات، ولكن ابحث عن الحقيقة والأفكار، تأتى إليك الكلمات دون سعى.
- كرر أفكارك وحديثك أكثر من مرة؛ فإنه لا يؤدى الداعية رسالته الحقيقية فى التأثير إلا بعد تكرارها ست مرات، وعند بعضهم عشر مرات.

* * *

[٣] الموضوع المؤثر

أ- بداية الحديث

١- احذر البداية بالتالى:

- البدء بالقصص الهزلية:

كثيرًا ما نبدأ بالفشل، حينمـا نرتدى رداء غريبًا عنا، فقد تكون القصة مـضحكة، ولـكننا لا نرويهـا بطريقة مـضـحكة، ولذلك فـإن كنت من الموهوبين الذين لديهم ملكة نادرة فى السخرية، فاعمل على تنميتها؛ لأن ذلك أدعى للترحيب بك أينما تحدثت.

- لا تبدأ الحديث بالاعتذار:

مثل أن يقول المتحدث: «إننى لست متحدثًا»، «لست مستعدًا»، «ليس لدى مـا أقوله». لا.. لا.. لا تبـدأ بذلك؛ لأن ذلك يحقـر المستـمع، كأنك تقول لهم: إنى لم أجدكم جـديرين بعناء إعداد حديث لكم؟ تذكر أنهم جاءوا يستمعون إليك، ولذلك ابدأ بمشـوق مثير ومهم فى أول جملة من حديثك.

٢- عليك بالاستهلال المؤثر:

إن بداية الحديث صعبة، وهى مع ذلك على جانب كبير من الأهمية، لأن عقول مـستمعينا تكون عندئذ متـفتحة نشيطة، ومن ثَم يسـهل التأثير

فيها، ومن الخطر البالغ تركها بلا إعداد. وجملة الأمر أن تكون قصيرة، جملة أو جملتين.. وإن لم تكن لديك القدرة فالأولى الاستغناء عنها، ادخل فى الموضوع مباشرة بأقل عدد ممكن من الكلمات، فلا تعترض أحد على ذلك.

«وللتأثير أن يُحدث الداعية بينه وبين جمهوره تعارفًا عاطفيًا، قبل أن يبدأ، فإن مطالعة الجمهور بالموضوع مباشرة تفاجئ مشاعره، بأمر لم يتهيأ له، وإن المشاعر بيوت مغلقة، وقد نهانا القرآن الكريم عن أن ندخل بيوتًا غير بيوتنا، حتى نستأنس ونسلم على أهلها». (تذكرة الدعاة).

وهناك عدة قواعد، تضمن نجاح الاستهلال، وكسب انتباه المستمعين.

٣- قواعد البداية المؤثرة:

اسأل نفسك هذه الأسئلة دائمًا؟ هل تعتبر مقدمتى ناجحة وموفقة؟ هل تجذب الانتباه؟ هل أزيد من اهتمام المستمع كلما تقدمت فى الموضوع؟ لماذا؟.. أليس لأنها تثير فضوله وترقبه؟!.. نعم.. من ذا الذى لا يتأثر بمقدمة مؤثرة؟!.

وإثارة الانتباه له قواعد عدة من تجارب العاملين به..

١- إثارة حب الاستطلاع:

وهو يجذب انتباه المستمع فى الحال، مما يثير فيه الفضول لمعرفة ما خفى عنه، ويمكن إثارة الانتباه بالابتداء بنتيجة ما؛ ليحمل الناس على التلهف إلى معرفة السبب.

٢- رواية قصة:

الإنسان بطبعه يميل إلى حب القصص التى يرويها المتحدث عن نفسه لأن هذه المقدمات تتحرك وتسير، ونحن نتبعها لأننا نريد أن نعرف ما سوف يحدث، وما أجمل أن يستعين المتحدث بمقدمات ناجحة إذا استخدم فن القصة.

٣- التصوير الواضح:

من الصعب بل من العسير على المستمعين العاديين متابعة بيان طويل.. ولكن برسم صورة فى المقدمة يجعل الإنصات إليها سهلاً لدرجة كبيرة وعليه:

- ابدأ بصورك وشروحك.
- ثم أتبع ذلك بملاحظاتك العامة.

٤- استخدام العرض:

وهى من أسهل الطرق لاكتساب الانتباه، بأن تحمل للناس شيئًا يلفت أنظارهم لما فيه من الإثارة والانتباه، وما أروع ما استهل به الإمام أحمد ابن حنبل -رضى الله عنه- قال: ها هنا حصن حصين -وأشار إلى شىء بجانبه عليه غطاء-، حصن أملس ليس له باب ولا منفذ، ظاهره كالفضة البيضاء، وباطنه كالذهب الإبريز، فبينما هذا الحصن كذلك، إذ تصدع جداره فخرج منه حيوان سميع بصير، ذو شكل حسن، وصوت مليح..

فلما أثار الإمـام أشواق الناس وبعـثهم على التطلع. . كـشف الغطاء فإذا بيضـة مشقـوقة وبجانبـها فرخـها الصغـير، الذى خرج حـديثًا إلى هذه الدنيا. . ثم شرح للحضور: سـبحان من يخرج الحى من الميت، ويخرج الميت من الحى، وهو على كل شىء قدير.

٥- وجِّه سؤالاً:

والسؤال يجعل المسـتمعين يفكرون مع المتحدث ويتـعاونون معه، وهو من أضمن الطرق لفتح عقـول المستمعين واقتحـامها، بل يمكنك الرجوع الدائم إليه إذا ما أثبـتت بقية الوسائل عدم جـدواها. قال النبى ﷺ يومًا لأبى ذر: «**أترى كـثـرة المـال هى الغنى؟** قلت: نعم يا رسـول الله، قـال: **فـترى قلة المـال هى الفقـر؟** قلت: نعم يا رسـول الله، قال: **إنما الغنى غنى القلب، والفقر فقر القلب**».

٦- ابدأ باقتباس مثير من مشهور:

وذلك لأن كلمات الرجل المشهور لها دائمًا قوة فى إثارة الانتباه.

ولذا فإن الاقتـباس المناسب من أحسن الطرق فى المسـاعدة على إلقاء الحديث.

٧- ابدأ بالحقائق المثيرة:

الحقائق المثيرة تنبهنا من أحلام يقظتنا، وتستولى علينا، وتأتى الكلمات فيها حية ومنتعشة، وإليك هذا المثال: ابدأ إذا أردت التوفيق بالتالى:

- بذكر حادثة خاصة وقعت لك.

- أو رأيتها فى الطريق.

- نبأ قرأته أو سمعته.

- ملاحظة لاحظتها فى الحفل.

- كلمة خطيب سابق.

- ثم يعلق على الاستفتاح بلون المزاح بلون الاستبشار، أو بلون العواطف والمشاعر، حسبما يقتضى الحال. فإذا أقبلت عليك القلوب وتفتحت لك النفوس، وقد تحول تيارها إليك، فبادر فى الحال بالتقاطها ووصل خيوطك بخيوطها، ثم خلص إلى موضوعك، بما لا يغير عليك أنس جمهورك بك، ولا تطالبنى بضرب مثل؛ فإن هذا ليس من القواعد التى تُعَلَّم بل من وحى الذوق وإلهام الطبع اليقظ، ويكتفى منه بالتنبيه إليه..

(تذكرة الدعاة للبهى الخولى)

* * *

ب- نهاية الموضوع

(١) احذر هذه النهايات:

أولاً: مثل هذه الأقوال:

- (هذا كل ما استطيع أن أقوله فى هذا الشأن).

- (أعتقد أننى سأتوقف).

- (وأترك المجال فهذا ما عندى).

هذه ليست نهايات.. فبدلاً أن تتكلم عن التوقف، توقف بالفعل.. وإشارتك إلى أن هذا كل ما لديك الأجدر بك تركها لفطنة المستمعين وإدراكهم.

ثانيًا: متحدث يقول ما يريده، ولكنه لا يعرف كيف يقف؟..

ومن ثم فلا بد من التخطيط للنهاية، وإنه من الذوق السليم عمل نهاية سلفًا فى صمت وهدوء، ليكون لها تأثيرها الطيب لدى المستمعين، ولا تترك خاتمة الحديث دون صقل أو تهذيب.

(٢) قواعد النهاية المؤثرة:

أ- التلخيص والتركيز:

فى حديث قصير -وقد لا يتجاوز ثلاث دقائق أو خمسًا- لخص عناصر موضوعك، بحيث تترك السامعين فى النهاية وقد اختلطت نقاط الموضوع الأساسية بعقولهم، يقول الإمام ابن جماعة: إذا فرغ الشيخ من شرح الدرس فلا بأس بطرح مسائل ليمتحن بها فهمهم لما شرح لهم.

ب- الدعوة إلى عمل شىء ما:

بأن تبين الفائدة التى تعود على الناس من إنجاز العمل، والأضرار التى تنجم عن إهماله، ولذلك ينصحك أهل الخبرة بألا تُغفل فى حديثك

الثمار التى تعود على المستمعين فى الدنيا والأخرة مما يكون دافعًا للهمم وحافزًا للعمل، وكذلك لا تُغفل إحياء المشاعر القلبية، مثل: مراقبة الله للأعمال، وإرادة الإنسان فى العلاج.

ج- تقديم الشكر للمستمعين:

بحيث تتركهم مسرورين متفاءلين، وهى نهاية رائعة، ولكى تكون مؤثرة، يشترط أن تكون لا مبالغة فيها أو مداهنة، وإلا كانت كالعملة الزائفة لا يُقبل الناس على اقتنائها.

د- اتركهم مسرورين ضاحكين:

من النهايات الرائعة أن تترك مستمعيك ضاحكين، قبل أن تقول لهم: وداعًا، وذلك إذا كانت لديك القدرة، والمادة الجيدة، وكل إنسان يجب أن يفعل ذلك بطريقته الخاصة.

ولكن حذار من أن تكون مفتعلة أو غير مناسبة أو غير مرتبطة بالموضوع، فإن ذلك قد يفسد عليك الموضوع بأكمله، لأنه ربما لا يعلق بأذهان الحاضرين إلا ما ختمت به، وينسون تمامًا موضوعك، فالنجاح فى ذلك مرهون بتلخيصها للموضوع فى صورة بسمة رقيقة أو ضحكة ناعمة أو بهجة لينة.

هـ- اختم بالقرآن الكريم:

وذلك لما للأيات من تأثير فى السامعين، وخير نهاية يظل أثرها فى النفس طويلاً، وتأمل معى هذا المثال: قال -عليه الصلاة والسلام-: «فى

القلب لـمَّتـان: لمة من الملك: إيعـاد بالخـير وتصـديق بالحق، فـمن وجـد ذلك فليعلم أنه من الله -سبحانه وتعالى- وليحمد الله. ولمة من العدو من الشيطان، إيعاد بالشر وتكذيب بالحق، ونهى عن الخير، فمن وجـد ذلك فليتستعذ بالله من الشيطان الرجيم، ثم تلا قوله تعالى:

﴿ الشَّيْطَانُ يَعِدُكُمُ الْفَقْرَ وَيَأْمُرُكُم بِالْفَحْشَاءِ وَاللَّهُ يَعِدُكُم مَّغْفِرَةً مِّنْهُ وَفَضْلاً وَاللَّهُ وَاسِعٌ عَلِيمٌ ﴾ [البقرة: ٢٦٨]».

و- وأخيرا:

اختر اللحظة المناسبة للنهاية.

- حين تجد النهـاية الموفقـة والبداية الطيـبة، وتربط بينهـما، هذه هى اللحظة المناسبة لإنهاء الحديث.

- وقيل: عندما يـكون المستمعون راغـبين فى المزيد من حديثك، هذه اللحظة المناسبة لإنهاء الحديث.

- وقال آخـرون: التوقف لابد أن يـكون مباشـرة بعد بلـوغ الهدف، وهذه هى اللحظة المناسبة لإنهاء الحديث.

* * *

[٤] سمات الحديث المؤثر

(أ) أن يكون واضحا

معنى الوضوح:

أن تعرف هدفك، ولتختره بتعقل قبل أن تشرع فى إعداد حديثك، ولتعرف كيف تصل إليه، وعندئذ تمضى فيه بمهارة وإدراك. أما الذين لا يدرون هذا الأمر، فإنهم غالبًا ما يتخبطون، وينتهى بهم الأمر إلى الأسف، وكما قيل: إن الأسباب الجوهرية لنجاح المتحدث: «المعرفة، ثم الإعداد، ثم الوضوح».. عن عائشة -رضى الله عنها- قالت: كان كلام رسول الله ﷺ كلامًا فصلاً يفهمه كل من يسمعه.

وينصحك أهل هذا الفن لزيادة الإيضاح فى حديثك، باستخدام الوسائل التالية:

١- استخدام المقارنات:

إذا أردت على سبيل المثال، توضيح حجم الذَّرَّة:

لماذا لا تقول: إنها الذَّرَّات الموجودة فى قطرة الماء، وتعادل أوراق الحشائش الموجودة فى كل بقاع العالم.. هل بعد هذا إيضاح؟.. ولذلك فبدلاً من التحدث بمصطلحات الأطوال والأميال، من الأوضح استعمال المقارنات، ونحب أن نشير إلى أن رسول الله ﷺ استعمل هذا الأسلوب فى إيضاح الفكرة كثيرًا.

يروى أنه مر يومًا بالسـوق بجَدى أسك صغير الأذنين مـيت، فقال لمن حوله: «**أيكم يحب أن هذا له بدرهم؟** فقالوا: مـا نحب أنه لنا بشىء، وما نصنع به؟! قال: **أتحبون أنه لكم؟** قالوا: والله لو كان حيًا لكان عيبًا فيه أنه أسك، فكيف وهو ميت؟! فقال: **والله للدنيا أهون على الله من هذا عليكم**».

٢- تجنب المصطلحات الفنية:

هناك نصيحة تقول: فى إلقاء حديثك اختر أقل المستمعين ذكاء، ووجه إليه الحديث، قـاصدًا أن يفهمه، بذلك تكون حـققت الوضوح المطلوب، ولذلك فكثيرًا ما تكون المصطلحات الفنية مجـهولة وغامضة على كثير من عامة المستمعين، فإذا خاض فيـها المتحدث أحدث انطباعات مائعة وأفكارًا مبـهمة، وتكون النتيـجة أن العقـول لا تستطيع التفكيـر، ومن ثَمَّ يفشل المتحدث.

ولأمر ما كره رسـول الله ﷺ الثرثارين المتفيهقـين، والذين يخاطبون الناس بما لا يفهـمون، بل إن الأمر قـد بلغ مع رسول الله أن يُدخل فى كلامه ألفاظًا أجنبية ويعدل على لهجته الأصلية؛ ليخاطب وفود القبائل بما يفهمون من لهجاتهم، فـهل نعتبر؟!.. فإن الواجب علينا أن نتجنب فى حديثنا ما لا يفهمه الناس.

٣- استخدام حاسة البصر:

الرؤية خـير من السـماع، ولذلك لماذا لا تسـتخـدم الصور والرسـوم البيانـية، فهما أكـثر إقناعًا من الكلمـات، وما أروع فى التأثير اسـتخدام

الرسوم المضحكة التى تعبر عن الأفكار، وتجعل الناس فى مرح، ومن أجهزة هذا الباب استخدام جهاز عرض الشفافيات، والشرائح الملونة، والفيديو والسينما، وجهاز العرض الرأسى، لأنها تسترعى الانتباه، وتثير الاهتمام، وغالبًا ما تجعل القصد واضحًا بطريقة مضاعفة.

(ب) أن يكون مقنعًا

١- كرر أفكارك الرئيسية فى كلمات مختلفة:

إن تركيز الفكرة فى الذهن، قبل الانتقال إلى الفكرة الجديدة، أمر مهم جداً فى الإقناع، وقد تكون الفكرة واضحة لك، ولكن ليس هذا دليلاً على أنها واضحة فى أذهان الآخرين، ولذلك فعليك بتكرار الأفكار، وإعادتها، ولكن فى ألفاظ أخرى وجديدة، هنالك لا يدرك المستمعون أنه إعادة لهم.

أخرج الإمام أحمد عن قتادة -رضى الله عنه- قال: سمعت رسول الله ﷺ يقول على المنبر: « **ألا إن الناس دثارى، والأنصار شعارى، لو سلك الناس واديّاً وسلكت الأنصار شعبة لاتّبعت شعبة الأنصار، ولولا الهجرة لكنت امرءاً من الأنصار** ».

(الدثار: الثوب فوق الشعار، والشعار: ثوب يلى الجسد)

٢- ضرب الأمثال:

استعمال المثل وسيلة أخرى من وسائل الإقناع وهى تعطى للمستمع فكرة واضحة وحيَّة لمراد المتحدث، ولكن لابد أن تكون الأمثال واقعية

ومحـددة وموضوعـية، وذلك لأن صفـة التحـديد لا تؤدى إلى الوضوح فحسب، ولكن إلى الإقناع وإبراز الأهمية أيضًا.

(أنظر بالتفصيل إلى موضوع وسائل التأثير فى الدعوة العامة)

(ج) أن يكون قصيرًا

حتى تفلت من أن يختلط حديثك على المستمع، أو أن يصبح غامضًا، لماذا لا يكون قصيرًا؟ وكما قـيل: اجعل ثوبك على قدر جسدك، ولذلك فإنه يتـرك أثرًا عند المستـمع، لأنه واضح يسهل الإصـغاء إليـه، ويسهل تذكره، وفى تذكرة السامع والمتكلم نصيحة غالية:

«لا يطيل الدرس تطويلاً يمل، ويقصره تقصيرًا يخل، يراعى فى ذلك مصلحة الحاضرين».

عن أبى اليـقظان عمار بن ياسـر -رضى الله عنهمـا- قال: سـمعت رسول الله ﷺ يقول: «**إن طول صلاة الرجل، وقصـر خطبته، مئنة من فـقهه، فأطيلوا الصلاة، وأقصروا الخطبة**». رواه مسلم

ولذلك:

١- لا تحاول أن تحيط الموضوع بنقاط كثيرة.

٢- تناول وجهًا واحدًا ثم انتقل إلى الوجه الآخر.

٣- بقدر الدقائق المـمنوحة تحدث عن النقاط، ولا تحاول القـفز من نقطة إلى أخرى دون أن يسفر حديثك عن نتيجة.



الفصل الثانى

المتحدث المؤثر

(أ) الذاكرة المؤثرة:

١- وسائل التذكر

٢- كيف تتذكر نقاط حديثك؟

٣- احذر أمراض الذاكرة

٤- وأخيراً.. نصائح

(ب) الشخصية المؤثرة:

١- تحسين الشخصية

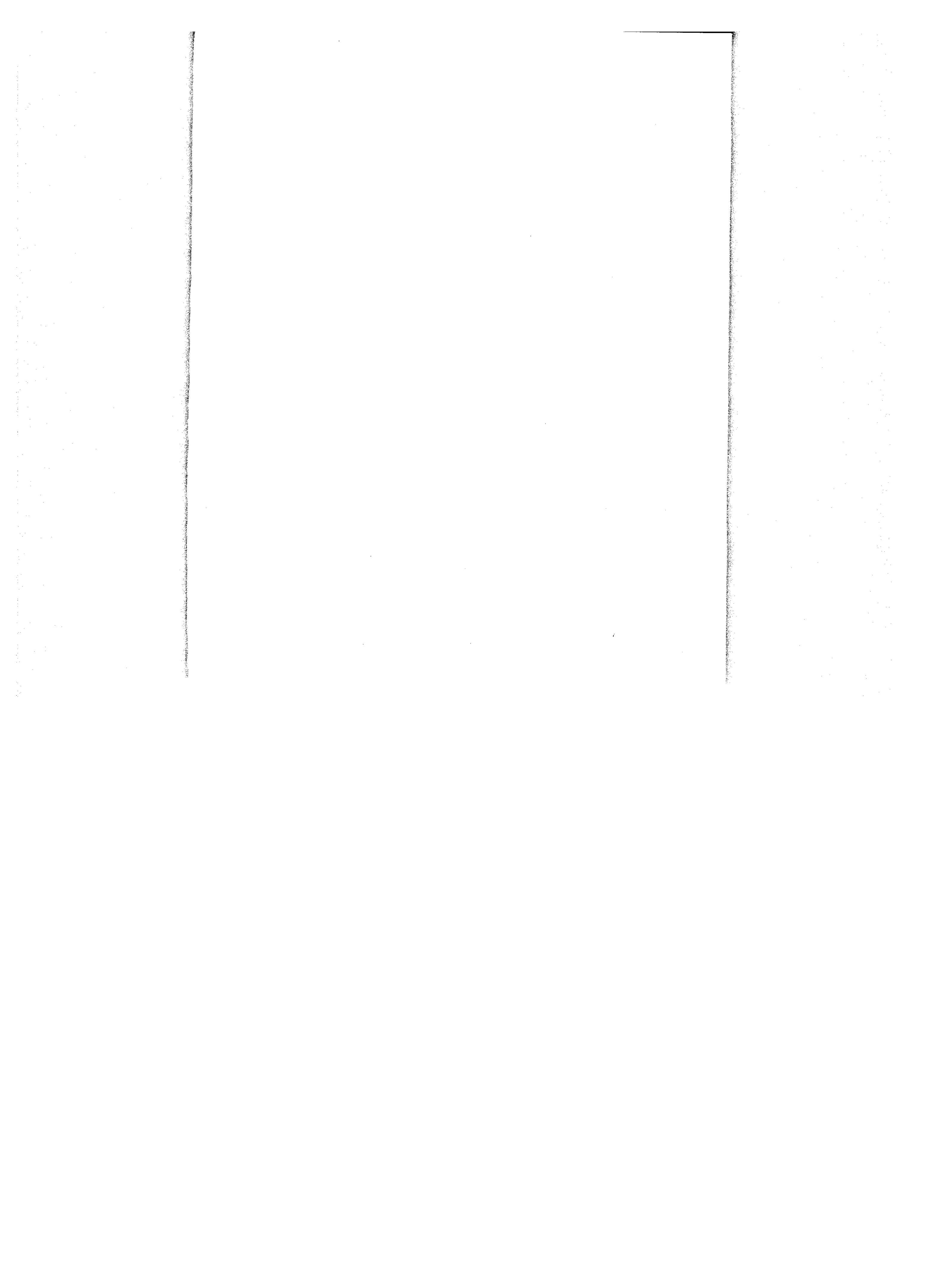
٢- فنون الشخصية المؤثرة:

فن الملبس- فن الجلوس

فن النظر- فن الصوت

فن المنصة- فن الحركة

فن الكلام- تمرينات الكلام



الفصل الثانى

المتحدث المؤثر

(أ) الذاكرة المؤثرة

* مقدار التذكر محدود جداً، فالرجل العادى لا يستخدم أكثر من ٢٠ فى المائة من قدرته فى الاستذكار، ويضيع منه ٨٠ فى المائة بإفساده قوانين التذكر.

* مهمة الذاكرة استعادة حية للشيء الذى تريد تذكره بالتركيز، ولذلك فقوة الذاكرة -كما يقولون- فى التركيز، وقال بعض العلماء: «٥ دقائق من التركيز العقلى تأتى بنتائج أعظم من التفكير الذاهل الموزع لمدة أيام عديدة».

١- وسائل التذكر:

إجمالاً:

أ- الانفعال. ب- التكرار.

ج- الترابط.

تفصيلاً:

أ- الانفعال:

انفعل انفعالاً قوياً بالشيء الذى تريد أن تتذكره، ولكى تصل إلى ذلك يجب أن:

- تركز؛ لأن التركيز سر القوة فى الذاكرة.
- تتذكر بحاستين وليس بحاسة واحدة.
- ترى الشيء؛ فعقولنا تعتمد على الرؤية، وانطباعات النظر تثبت أكثر، نستطيع فى معظم الأحيان تذكر وجه الشخص، حتى إن عجزنا عن تذكر اسمه.
- تذكر أن الأعصاب التى توصل بين العين والمخ أكبر من تلك التى توصل بين الأذن والمخ ٢٥ مرة، والمثل يقول: «ليس من سمع كمن رأى وعاين».
- تكتب حديثك ثم تغمض عينيك، وتتخيل أنه مكتوب بحروف من نور مضيئة.

فى إحدى الدراسات بدا على المشتركين أنهم قادرون أن يتعرفوا بطريقة صحيحة على ما يقرب من ٩٠ فى المائة من ١٠٠ صورة واضحة، ٦٢ فى المائة من ١٠٠٠ كلمة، فالناس يخزنون الصور الواضحة بطريقة سهلة، أكثر من اختزانهم للكلمات فى الذاكرة، وفى إحدى الدراسات تبيَّن أن الأفراد يمكنهم رؤية عدد هائل من الصور لمدة قصيرة (٥ ثوان للصورة) ثم يتعرفون عليها بعد يوم أو يوم ونصف. (مدخل علم النفس ص٣٤٩- لندال. دافيدوف)

ب- التكرار:

- ترجع أهمية هذه الوسيلة إلى عاملين:

الأول: عقلنا الباطن يكون مشغولاً بين فترتى التكرار بتكوين ترابطات أكثر ضمانًا.

الثانى: العقل حين يقوم بعمله على فترات، لا يرهقه التعب المتواصل، فبعد ١٥ دقيقة يفقد العقل نشاطه.

- ولا يتضح الحديث فى الذهن، إلا بتكراره أكثر من مرة، **فعليك أن** تلقى موضوعك عشرات المرات فى أماكن مختلفة، وتسأل نفسك بعد كل مرة أربع أسئلة:

١- الحديث الذى أعددته.

٢- الحديث الذى ألقيته.

٣- الحديث الذى قال الناس: إنك ألقيته.

٤- الحديث الذى كنت تتمنى لو كنت ألقيته.

فهذا يكسبك ثباتًا وقدرة كبيرة على التوضيح، وحسبك أن رسول الله ﷺ أمضى حقبة من عمر رسالته فى مكة، يقول إذا عرض نفسه على القبائل قولاً واحدًا لا يغيره: «**قولوا لا إله إلا الله تفلحوا**». وذلك لأنه مُبَلِّغ حقيقة ويدعو إليها، وليس من همه إثارة إعجاب الناس بمواهبه وملكاته اللسانية، وعن أنس -رضى الله عنه- «أن النبى ﷺ كان إذا تكلم كلمة أعادها ثلاثًا حتى تفهم عنه». البخارى

ج- الترابط:

(١) معناه:

ربط الشىء ببعض الحقائق الأخرى، وهو عنصر ضرورى فى عملية الاستدعاء أو التذكر، ويعتمد على أصلين:

١- إصرارك على الترابط.

٢- عدد أنواع الترابطات.

(ب) كيف تربط الحقائق؟

حاول إيجاد المعانى واضحة فى ذهنك.

- التفكير العميق فى هذه المعانى عن طريق الإجابة على هذه الأسئلة: لماذا؟ كيف؟ متى؟ أين؟ من قال؟.

أمثلة:

- تذكر الأسماء:

ربط الاسم بشىء معلوم لديك أو صورة غريبة، وهذا سر التذكر السريع، اربط الاسم بالشكل، ثم تعرف على العمل، ثم اربط الاسم بالشكل بالعمل.

تذكر التواريخ:

اربط التاريخ بتاريخ معلوم لديك مثل ميلادك، أو غزوة مشهورة أو ثورة أو غير ذلك، ومن ذلك يمكنك أيضًا وبسهولة تذكر رقم التليفون أو

رقم السيارة، بربطها بتاريخ مشهور مثلاً: فإذا كان رقم التليفون ٥٩٧٣٤٠٤، ومعلوم أن مفتاح المنطقة ٥٩، فإن الباقى ٤٠/٤/٧٣ وهو ميلاد أحد الأبناء.

٢- كيف تتذكر نقاط حديثك؟

أولاً: تحسين الاستقبال عن طريق الوسائل التالية:

١- الانتباه: فهم المعنى والتعامل العميق مع المعلومة، وربطها بالأفكار والصورة والخبرات السابقة.

٢- التنظيم: سر الذاكرة الجيدة، هو المقدرة على تكوين ارتباطات عديدة، ومنوَّعة، بكل حقيقة نود أن نحفظها، ومن حيل التنظيم:

- القافية الواحدة.
- التصوير.
- تحويل المعلومات إلى قصة عادية.

٣- المشاركة النشطة: وتعتمد على التالى:

- مسح عام للمادة المقروءة.
- تحويل الفقرات إلى أسئلة للانتباه.
- القراءة بعناية وتركيز.
- التسميع، إما بصوت عالٍ، أو تدوين النقاط المهمة والكتاب مغلق.

- المراجعة: وذلك بـقراءة ما تحته خط أو الملاحظات المسـجلة، أو تحويل العناوين إلى أسئلة والإجابة عليها، أو محاولة تفسير المصطلحات وحل التطبيقات والتمارين.

ثانيًا: تحسين الاسترجاع:

١ - تشابه الظروف الداخلية فى الفرد:

بالدراسة المعملية تبين أن الاستـرجاع يكون سهلاً، حين تتوافر ظروف الاستقبال نفسـها، ولذلك يجب أن يؤدى الدعاة إعدادهم وهم فى الحالة الفسيولوجـية نفسها، دون تناول أى منبهـات، أى: وهم فى حالة شبع، وفى حالة راحة جسمانية.

٢ - تشابه الظروف الخارجية:

والمقصود بأن تكون الظروف الخارجية أثناء الاسـتقبال مشابهة الظروف نفسهـا أثناء الاسترجاع، وهى مـهمة جداً، وهذا مـثال عملى: كثـيرًا ما ننسى اسم شخص، ولكن بمجـرد وجودنا فى المسجد مثـلاً نتذكره، لأننا عرفنا اسمه بالمسجد، ومثل المكان تكون كلمة أو فكرة أو صورة.

٣- التدريب على الاسترجاع:

وهو لا يكون إلا بالاستمرار فى إلقـاء المحاضرات، فليس هناك أقوى على الحديث من الحـديث نفسـه، بمعنى أن التدريب المطلوب لا تتـحقق ثماره إلا بالقيام الفعلى بأعمال الدعوة العامة.

ثالثًا: نصيحة أهل الخبرة:

- تذكر نقاط حديثك، بتنظيم المادة وحفظها تحت عناوين كبيرة، وحفظ هذه العناوين.

- اربطها بشىء فى عقلك، ورتبها ترتيبًا منطقيًا، بحيث يؤدى الأول إلى الثانى وهكذا.

ولا تنسى أثر المؤثر الخارجى، مثل قراءة المذكرات بين آن وآخر.

٣- احذر أمراض الذاكرة:

(أ) النسيان:

١ - من أين يأتى النسيان؟

- مَنْ يؤجل إعداده إلى الليلة التالية فإن ذاكرته سوف لا تعمل بأكثر من نصف كفاءتها الحقيقية.

- إننا ننسى خلال الساعات الثمان الأولى.. من المادة الجديدة التى نتعلمها، أكثر مما ننسى خلال الثلاثين يومًا التالية، لذلك عليك أن تنظر فى مادتك، وأفكارك لتجدد الذاكرة.

٢ - مقاومة النسيان:

العمل بالمعلومة ونقلها إلى التطبيق، وهو سر أصحاب رسول الله ﷺ فى حفظ كتاب الله -تعالى- والسنة.

- عدم الانشغال بمعلومات جديدة، بل راحة، ثم استرجاع الأفكار.
- عدم الإعداد عند الإرهاق، أو الاضطرابات النفسية.
- التكرار على فترات متقاربة.
- صفاء الذهن للتفكير، والابتعاد عن الضوضاء لتحسين عملية استرجاع المعلومة.
- المراجعة السابقة قبل المعلومة الجديدة.
- ترك الذنوب والمعاصى، لأنها لا تحقق الأسباب السابقة، وهى وصية الإمام الشافعى الجامعة.

شكوت إلى وكيع سوء حفظى فأرشدنى إلى ترك المعاصى

وأخبرنى بأن العلم نور ونور الله لا يهدى لعاصى

(ب) الملل:

١- من أين يأتى الملل؟

- فى الأغلب يعود إلى أسلوب الإعداد وإلى ظروفه مثل:

الأسلوب الخاطئ فى القراءة بدون فهم، أو الانشغال الذهنى بأشياء أخرى، أو اضطرابات تحول دون التركيز، وقد يعود السبب إلى عدم الرغبة فى المادة التى تُعد.

٢- علاج الملل:

يقول أهل الخبرة:

١- تحديد الهدف مع الصبر والشجاعة لتحقيقه مهما كانت الظروف.

٢- فهم ما يقرأ أو تغيير المادة وينصح التربويون بالانتقال من الأصعب إلى الأسهل.

٣- عدم نسيان فترات الراحة، خاصة بعد الأكل؛ حيث يبدأ الإعداد بعده بساعة على الأقل.

ج- السَّرَحَان:

أسبابه وعلاجه:

١- قد يحدث بسبب طبيعة الموضوع:

- الموضوع ليس من السهولة إعداده، ويحتاج إلى التركيز الشديد لاستيعابه، فيلجأ بطريقة لا شعورية إلى التخلص منه بالسرحان فى موضوعات أخرى.

- والعلاج هنا: أن لا تبدأ فى الإعداد إلا بعد فترة راحة سابقة، تمنحك قدرًا من الصفاء الذهنى، ويفضل أن يكون الإعداد فى الفجر أو بعد اليقظة من النوم مباشرة، حتى يكون الشخص قد أخذ قدرًا من الراحة الجسمية والصفاء الذهنى، ولذلك ينصح العلماء بعدم الإعداد حينما تكون مرهقًا أو عندما تبذل مجهودًا كبيرًا قبل الإعداد.

٢- قد يحدث بسبب طريقة الإعداد:

وخاصة فى المواد التى تُحفظ، فيلجأ الشخص إلى (الصم)، والعلاج هنا: أن تلجأ إلى اتباع الطريقة المناسبة فى إعداد كل مادة على حسب طبيعتها ويفضل فى مواد الحفظ الصوت المرتفع، فى حين أن القراءة الصامتة لها قد تؤدى إلى السرحان.

٤- وأخيرًا.. نصائح:

أولا: طريقة تثبيت المعلومة:

١- **الفهم الجيد:** بدونه لا يمكنك تكوين القدرة العلمية الصحيحة (انظر: اكتساب القدرة على الإعداد).

٢- **المراجعة:** بالوسائل التالية:

- استعراض أهم الأفكار الأساسية.
- الترتيب المنطقى بين هذه الأفكار الأساسية.
- مراجعة ما قرأته بعد الاستيقاظ من النوم، فى اليوم التالى، وقبل الجديد.

٣- **المناقشة:** باتباع هذه الطرق:

- المناقشة مع نفسك.
- المناقشة مع غيرك.
- المناقشة العلمية النقدية.

ثانيًا: ماذا تفعل إذا أصابك الضعف العام؟

فى أثناء إلقائك للحديث.. أصابك مرض من أمراض الذاكرة.. فإذا بضعف عام يلفك.. فماذا أنت فاعل؟ هل تتوقف؟ هل تعتذر؟.. وبم ينصحك أهل هذا الفن؟

يقولون:

- التقط آخر كلمة.
- أو آخر عبارة.
- أو آخر جملة.
- أو آخر فكرة.

١- لتبدأ بها جملة جديدة؛ لأن هذا سيوجد أمامك سلسلة من الحديث لا نهاية له.

٢- ابدأ مهما كان الأمر؛ لأن العرض السيء خير من الهزيمة القاضية.

٣- ثم تفكر بنشاط أثناء ذلك فى النقطة التالية من حديثك الذى قمت بتخطيطه.

٤- وبهذا الوصف، تكون قد استعدت حديثك الشارد، واعلم أن ذلك يحتاج منك إلى:

(رقة، ومهارة، وثبات، وجرأة).

فكن كذلك تخرج من ورطتك، ومن ضعفك العام.

ثالثًا: ماذا تفعل إذا أصاب الناس الملل:

١- قالوا:

التوقف السريع، والترويح عن الحضور، ومراعاة الحديث على فترات متباعدة؛ لقول ابن مسعود -رضى الله عنه-: «إن رسول الله ﷺ كان يتخولنا بالموعظة (يتعهدنا) مخافة السآمة علينا».

(جامع العلم ١/ ١٠٥)

٢- وقال آخرون:

تغيير المكان يقطع الملل، وينعش الأحوال، وذلك لِمَا أخرجه ابن السمعانى عن مكحول قال: «كان عمر بن الخطاب -رضى الله عنه- يحدث الناس، فإذا رآهم قد تنابوا -رفعوا أصواتهم- وملوا أخذ بهم فى غراس الشجر».

(كنز العمال ٥/ ٢١٤)

٣- وعند بعضهم:

أن يراجع المتحدث تقيده أثناء الحديث، بوسائل التأثير المختلفة، وعليه أن يتوقف عن موضوعه مدة ثانية؛ ليواصل استعماله لوسائل التأثير المناسبة للظرف والحال.

ب- الشخصية المؤثرة

١- تحسين الشخصية

- الشخصية -باستثناء الاستعداد- هى العامل الأهم فى مخاطبة الجمهور، وهى الامتزاج الكلى للمتحدث، نفسيّاً وروحيّاً وعقليّاً، إنها المزاج والاتجاه العقلى، والعزم والخبرة، والتدريب، إنها الحياة بأسرها، تخضع الشخصية لعوامل الوراثة والبيئة، ومن الصعوبة تغييرها أو تحسينها، ولكن مع ذلك يمكن تقويتها بقدر معين، لتكون أكثر تأثيراً وفاعلية، وأشد جاذبية، وهو تحسين محدود.

- ولكن كيف نحسن الشخصية؟ ينصحون بالآتى:

١- اذهب إلى الحديث وأنت مستريح، فالمتحدث المتعب ليس له تأثير أو جاذبية.

٢- لا ترجىء استعدادتك وخططك حتى اللحظة الأخيرة، ثم تمضى فى سرعة.

٣- اختر الوقت المناسب لإلقاء الحديث، فإن كان لابد فى وقت العصر فليكن غذاؤك خفيفًا، مع التقليل من المثلجات إن أمكن، واسترح بدنيّاً وعقليّاً ونفسيّاً.

- وما اجمع قول إمـام الدعاة ابن جماعة وهو يلخص التهيئـة النفسية والجسمية لشخصية الداعية المؤثرة قائلاً:

التهيئة النفسية:

١- ينوى نشر العلم وتعليـمه، وبث الفوائد، وإظهار الـصواب والرجوع إليه.

٢- أن يقول: بسم الله، حـسبى الله توكلت على الله، لا حـول ولا قوة إلا بالله العلى العظيم، اللهم ثبت جنانى، وأدر الحق على لسانى.

التهيئة الجسدية:

لا يدرس وقت جوعه أو وقت عطشه أو همـه أو نعاسه أو قلقه، ولا فى حالة برده المؤلم، فربما أجاب أو أفتى بغير صواب، وأنه لا يتمكن من ذلك من استيفاء النظر.

- وربما يرجع إلى هذه الأسباب كلهـا الإجابة على السؤال الذى دائمًا يطرح: لماذا يتجمع الناس حول داعية بعينه؟

- ربما يكون السبب أنه أكثر اهتمامًا بموضوعه، ولذلك حديثه مشوق. أو أنه يتحدث بحيوية أقوى وإيمان أعمق مما يثير الانتباه على الدوام.. أو الحماسة والنشاط والجاذبية، فالناس يتجمعون حول الداعية النشيط.

ولذلك كان للشخصية المؤثرة فنون وفنون، فما فنونها؟

* * *

٢- فنون الشخصية المؤثرة

فن الملبس:

* وذلك لما للملابس من تأثير على المتحدث والمستمع معًا:

فتأثيرها على المتحدث: أنه يملك زمام نفسه ولا يخطأ، وترفع من قدره أمام عينه، وتساعده على سهولة التفكير بنجاح.

أما تأثيرها على المستمع: فإنها تدعو إلى احترام المتحدث وتوقيره والثقة به، وكما قيل: إن العدوى تنتقل بسرعة من المتحدث إلى المستمع، فإن كان طيبًا لائقًا مبتسمًا مسرورًا بوجود المستمعين، يسرون هم بوجوده بينهم، فيستمعون إليه باهتمام.

*** وفى تذكرة السامع والمتكلم:**

المعلم إذا عزم على مجلس التدريس تطهر من الحدث والخبث، وتنظَّف، وتطيب، ولبس من أحسن ثيابه اللائقة به بين أهل زمانه، قاصدًا بذلك تعظيم العلم.

* وكان الإمام مالك -رضى الله عنه- إذا جاء الناس لطلب الحديث، اغتسل وتطيب، ولبس ثيابًا جددًا ووضع رداءه على رأسه، ثم يجلس على منصته، ويقول للحاضرين: أحب أن أعظم حديث رسول الله ﷺ.

* ولنا فى رسول الله ﷺ القدوة والمثل فى استعمال هذا الفن؛ حيث كان يرتدى الجديد، وينوع الألوان، ويأنق ملبسه، عن البراء -رضى الله

عنه- قال: «كان رسول الله ﷺ مربوعًا (لم يكن بالقصير ولا بالطويل وكان إلى الطول أقرب) وقد رأيته فى حلة حمراء ما رأيت شيئًا قط أحسن منه». (متفق عليه)

وعن أبى رفاعة التيمى رضى الله عنه- قال: «رأيت رسول الله عليه ثوبان أخضران». (رواه الترمذى)

وعن أبى سعيد عمرو بن حريث -رضى الله عنه- قال: «كأنى أنظر إلى رسول الله ﷺ وعليه عمامة سوداء، قد أرخى طرفيها بين كتفيه» [رواه مسلم- وفى رواية: أن رسول الله ﷺ خطب الناس، وعليه عمامة سوداء].

ويقول أبو الدرداء -رضى الله عنه- لسهل بن الحنظلية: كلمة تنفعنا ولا تضرك. فيقول سهل: سمعت رسول الله ﷺ يقول: «**إنكم قادمون على إخوانكم، فأصلحوا رحالكم، وأصلحوا لباسكم؛ حتى تكونوا كأنكم شامة فى الناس، فإن الله لا يحب الفُحش ولا التَّفَحُّش**». (رواه أبو داود).

فن الجلوس:

اجلس بارزًا لجميع الحاضرين، وقف فى مسقط الضوء، فالناس يذهبون لرؤيتك، وتعبيرات الوجه أكثر تعبيرًا، ولذلك كانت السنة أن يخطب الخطيب على المنبر يوم الجمعة، والمتقصى للفتوحات الإسلامية، يجد أن قتيبة بن مسلم الباهلى، ما يفتح الله على يديه من بلدان، إلا ويبنى فيها المنبر، ثم يقوم يدعوهم إلى الله فيؤثر فيهم.

يقول السلف: «يجلس بارزًا لجميع الحاضرين، ويوقر أفاضلهم بالعلم والسن والصلاح، ويتلطف بالباقين. ويكرمهم بحسن السلام وطلاقة الوجه».

فن النظر:

على الداعية ألا يظهر تفضيل البعض على البعض فى مودة أو إعتناء، وأن يكون النظر إليهم جميعًا، ولا يخص بعضهم فى ذلك دون بعض، وأن يخص من يكلمه أو يسأله أو يبحث معه على الوجه عند ذلك بمزيد من التفات إليه أو إقبال عليه.

فن الصوت:

يقول بعض السلف: «ألا يرفع صوته زائدًا على قدر الحاجة، ولا يخفضه خفضًا لا يحصل معه كمال الفائدة، والأولى أن لا يجاوز صوته مجلسه، ولا يقصر عن سماع الحاضرين.. ولا يسرد الكلام سردًا بل يرتله ويرتبه».

فن المنصّة:

لا تجعل شيئًا على المنصة؛ حتى لا تشتت انتباه المستمعين، ولتكن حريصًا على جمال المنظر الخلفى، مثل ستار من المخمل الأزرق، واحرص على ألا يكون هناك ضيوفًا على المنصة، فإن حركتهم الطبيعية قد تسترعى انتباه الحضور عن حديثك، ولذلك من الأفضل استعمال الفردية، لمن يتحدث، وعدم جلوس المتحدثين معًا أمام المستمعين.

فن الحركة:

أ- الحركة اللاإرادية:

قد تكون الحركة اللاإرادية، من المتحدث أو من تنظيم شكل الحديث.

أما الأولى مثل: تحريك الإبهام، أو العبث بالملابس، أو حركات عصبية تقلل من القدر، أو العبث بالمنبر أو بشيء على المنصة.. وعلاج ذلك: بشيء من التدريب يعمل المتحدث على التقليل منها ثم الإقلاع عنها نهائيًا.

وأما الثانية مثل: حركة القادمين المتأخرين، أو حركة العمال، أو حركة أفراد اللجنة أو حركة الضيوف على المنصة، أو غير ذلك.. وعلاج ذلك بالترتيب المسبق الذي لا يشتت الانتباه.

ب- التوازن في الحركات والإشارات:

١- قف ثابتًا.

٢- اضبط حركات جسمك؛ فإن ذلك يساعد على رياضة العقل.

٣- لا تتلهف إلى البدء بأن تفعل التالي:

- خذ نفسًا عميقًا.
- انظر إلى مستمعيك لحظة.
- إذا كان هناك ضوضاء، أو شغب توقف حتى تهدأ.
- أنسَ يديك تمامًا، ولتكن حركتها طبيعية.

٤- ليست هناك قواعد للحركة والإشارات.

لأن كل شىء يعتمد على مزاج المتحدث، وطبعه، واستعداده وتحمسه وشخصيته، والموضوع والمستمعين والمناسبة.

فن التجميع:

* احشد مستمعيك بعضهم إلى بعض؛ فلا يمكن التأثير بسهولة على مجموعة متفرقة، فالفرد بين الجماعة يضحك ويستحسن وربما يصفق معهم.

* إذا كان حديثًا وديّاً مع مجموعة صغيرة فاحشدهم فى حجرة صغيرة ولا تقف على منصة وانزل إلى نفس مستواهم، واجعل حديثك فى شكل محادثة.

فن الكلام:

* المتحدث الجيد يستخدم الأعضاء التى تشترك فى إحداث الصوت، ومعنى ذلك أنه يتنفس بانتظام، ويحتفظ بالأوتار الصوتية حساسة لينة، وهذا يعنى أيضًا استرخاء جميع أجزاء الفم عند الكلام، وبذلك تخرج الكلمات واضحة ويكون الصوت رخيمًا قويّاً.

* ثم يأتى بعد ذلك مسألة السرعة، إذ ينبغى ألا تزيد سرعة الكلام على ١٢٠ كلمة فى الدقيقة، ولا أن تنقص عن ذلك كثيرًا.

* فإذا كان فى كلامه إبهام أو اضطراب، ونبرات صوته لا تسترعى التفات السامع، فهناك تمرينات لمدة عشر دقائق جربها كل يوم لمدة شهر.

تمرينات الكلام:

١- خذ نفسًا عميقًا، ثم الهث فى سرعة ونشاط حتى تتعب، ثم حاول أن تضحك وأنت تستنشق الهواء عدة مرات، وحاول عند الزفير أن تكرر كلمتى: (هات)، (هوت)، ولا تيأس إذا أجهدتك هذه التمرينات فى الأيام الأولى، فإن ذلك يدل على أن عضلة الحجاب الحاجز عندك فى حاجة إلى تنشيط.

٢- لتنشيط عضلات الزور والفكين، حوِّل رأسك فى حركات دائرية، ثم تثاءب وأدر فكك ببطء من جانب، ثم اقرأ فى همس وبسرعة حتى تتعب الأوتار الصوتية، إن بعض عيوب الكلام ترجع إلى ضعف نبرات الصوت، وإلى سوء نطق الحروف التى تتكون بتحريك اللسان والشفتين والأسنان وسقف الحلق والفكين فى أوضاع مختلفة، وهذه التمرينات مفيدة لتلافى هذه العيوب.

٣- إذا كان المتكلم (أخنفًا) أى: كان كلامه يبدو كأنه صدر من أنفه، فإن ذلك يرجع إلى أنه يسد أنفه أثناء الحديث، فيحرم نفسه بذلك من مكبر ومرشح مهم للصوت، هذا إن لم تكن فى فتحتى الأنف زائدة أو غيرها من الحواجز المرضية التى ينبغى علاجها واستئصالها، عندئذ حاول أن (تدندن) لبضع دقائق، وأن تعود نفسك إخراج الصوت من الأنف بالإكثار من ترديد كلمات تنتهى بالحرفين (م)، (ن) مثل: (عوم)، (لون).



الفصل الثالث

وسائل التأثير فى الدعوة العامة

١- أفكارك من الناس

٢- وفيما يتعلق بأنفسهم.

٣- كن لبقًا

٤- كن واقعيًا

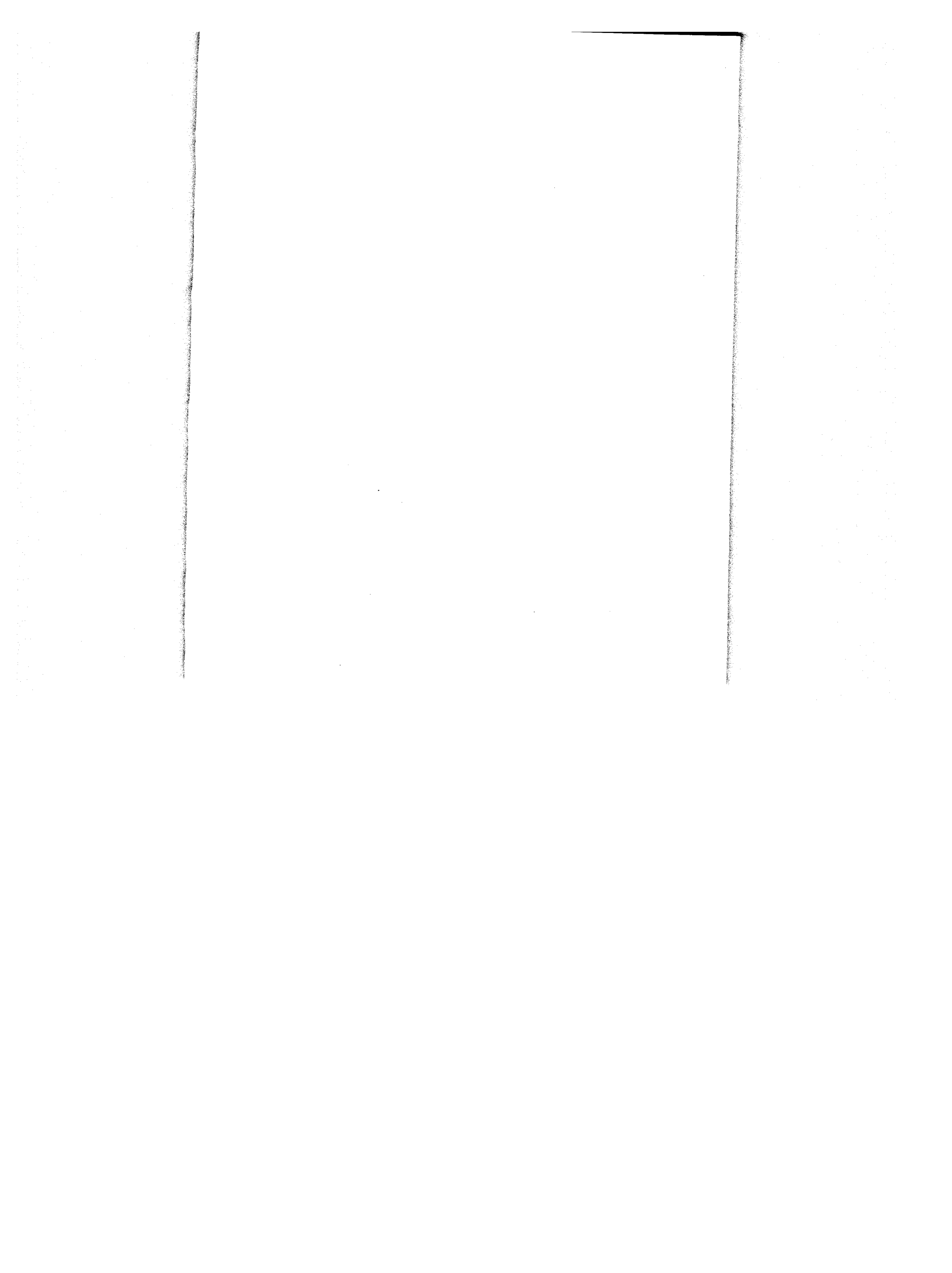
٥- استعن بالتصوير الفنى.

٦- استعن بالقصة.

٧- استعن بالمثل.

٨- هيئ مستمعيك.

٩-القواعد وحدها لا تكفى.



ثالثا: وسائل التأثير
فى الدعوة العامة

١- استخرج أفكارك من الناس وعنهم:

* أنت تحدِّث الناس، بل اهتمامات الناس، ولهذه الاهتمامات أسرار، من أسرارها حقيقة مهمة، أن الجديد كلية لا يهم، كما أن القديم جداً لا جاذبية فيه، فنحن نريد أن يقال لنا شىء جديد عن القديم، ولذلك فالأفكار لابد أن تكون من الناس وعنهم، فإن قال قائل: إن موضوعات الناس قديمة، فقدمها أنت بأشياء جديدة.

* فالربط بين خواطرك وبين واقع الناس وأحوالهم وقضاياهم يجعلك أقرب إلى قلوب الناس، وأملك لزمام انتباههم، وطبيعى أن الموضوعات التى يوحيها محيط الزارع غير التى يوحيها محيط الطبقات المظلومة من العمال، وكما أن للطلاب آلام وآمال فكذلك لصغار الموظفين مشكلات وأزمات، وغيرها من موضوعات واقعية، أنت فى غنى عن بيانها، لأنها شاخصة مستعلنة، تفرض حوادثها على جهازك العصبى اللاحظ.

٢- حدِّث الناس فيما يتعلق بأنفسهم:

* فى عالم النفس: إن هواجسنا تكوّن الجزء المهم من مميزاتنا الأساسية، فهى صدى لطبيعتنا التى كثيرًا ما تعدلها تجاربنا وخبراتنا الخفية

المنسية، ولا شك أنها تؤثر على كل تفكيرنا. . ولذا ينبغى أن تتذكر أن الناس الذين نتحدث إليهم يقضون معظم أوقاتهم، فى مشكلات البيت أو العمل أو التفكير فى تبرير أعمالهم.

* ولقد أجمع السلف محذرين الدعاة الذين لا يتقيدون بهذا الأمر، بخطورة الموقف، وقد أوضحوا هذا الأمر للمتحدث، بأن يراعى ما يتعلق بنفس المستمع قائلين:

بما هو أهل له، لأن ذلك ربما يوحش الصدر، وينفر القلب، ويورث الوحشة، وكذلك لا يلقى إليه مالم يتأهل له، لأن ذلك يبدد ذهنه ويفرق فهمه. (آداب السامع والمتكلم)

٣- كن لبقًا:

* فإن لم تكن كذلك، يكون حديثك ثقيل الوقع على السامعين، وإن كنت كذلك أدخلت السرور على قلب مستمعك، وستكون فى نظره محدثًا لبقًا، حتى إذا اختصرت حديثك أشد الاختصار، فكيف تكون لبقًا؟

والإجابة باختصار شديد ألا تحدثه عن الأشياء التى تهمك، ولكن حدثه عن الأشياء التى تهمه، عن اهتماماته وأعماله ومتاعبه ونجاحه، ثم ارقب نتيجة ذلك فسترى عجبًا.

* ولعل ذلك يفسر لنا ما نلاحظة من أن رجال الدعاية والعلاقات العامة يركزون كل جهودهم على الجمهور المتقبل أصلاً لموضوع الدعاية،

ولا يوجهونها نحو من يتوقعون منهم عدم الترحيب، فنلاحظ أن الجمهور الذى يتعرض لمادة الاتصال يغلب أن يكون هو الجمهور المقتنع أصلاً بالفكرة، وتفسير ذلك أن الناس يبحثون عما يقنعهم بحسن تصرفهم.

٤- كن واقعيًا:

* وهذه حقيقة جوهرية فى غاية الأهمية.. الواقعية.. وهى تتوفر للداعية -بصرف النظر عن حظه من الثقافة العالية والتعليم المتقدم- إذا ما تعود الواقعية فى حديثه.

فقد ينهار الحديث مع أن المتحدث يتحدث فى لغة بديعة، ومسلك يتسم بالثقافة والمنطق والتهذيب، ولكنه يخلو من الواقعية.

* إن الذى يراه الناس ويعقلونه، والذى يحسه الناس ويتأثرون به هو الذى تتقرر به عواقبهم فى دنياهم وأخراهم.. أما أن نصدع رؤوسهم بالتحدث فيما وراء المعانى التجريدية، والفلسفة النظرية، والجرى وراء الفروض والتخمين.. فهذا ما لا شأن للناس به، ولا يتوقف عليه نفع لهم فى الدنيا ولا فى الآخرة، فحسب الجميع الآثار العلمية، وأن يرى حسن الأثر فى القلب وطيب الثمرة فى عالم الواقع.

ومثال ذلك: أن يحظى الحديث المؤثر بالأمر بالمعروف والنهى عن المنكر، والنقد لأخطاء التطبيق فى المجتمع بما يحقق الصبغة الربانية فى الحديث من معالجة الواقع وتقويمه، وذلك يكفل للداعية دوام انتباه السامع، لأنه سيكون معه دائم التنقل بين مثالية العلم ولمحات النقد لسير

المجتمع، ويتحقق له بذلك اقتناع السامع تلقائياً بسداد ما شرع الله، وتلك غاية غايات الداعية.

٥- استعن بالتصوير الفنى:

* المتحدث الذى تنصت إليه فى سهولة هو الذى يستطيع أن يضع الصور أمام عينيك، أما الذي يستخدم الرموز الغامضة فإنه يحمل السامعين على هز رؤسهم، -دليل قلة اكتراثهم-. والمتأمل يجد أن الأمثال والحكم التى تتناقلها الأجيال ما هى إلا صورًا مرئية:

«عصفور فى اليد خير من عشرة على الشجرة»

«لسانك حصانك إن صنته صانك»

* وهذا الأمر يتضح من قول النبى ﷺ فى تصوير المسألة: «**لا تزال المسألة بأحدكم حتى يلقى الله تعالى ليس فى وجهه مزعة لحم**» أى: قطعة لحم.

وفى تصوير الذِكر: «**ارتعوا فى رياض الجنة**» قالوا: وأين رياض الجنة؟ قال: «**مجالس العلم**».

* لقد أظهر الإمام أبو حنيفة يومًا أنه مفكر فى أمر خطير، وكان يعظ قومًا من غلاظ القلوب، فلما سألوه عن شأنه قال: إنى مفكر فى أمر قد أخبرت عنه. ذكروا لى أن سفينة فى البحر فيها أنواع المتاجر، وليس بها أحد يحرسها، ولا يسوقها، وهى مع ذلك تذهب وتجىء وتسير بنفسها،

فقالوا: هذا شيء لا يصح، أن تشغل به نفسك؛ لأنه لا يقوله عاقل، ولا يصدقه أحـد. . فقال: أيها النـاس، إنكم أنتم الذين تقولون هذا الكلام، تقولونه بلسان الحـال، إن لم يكن بلسان المقال: فهذه سـفينة الموجودات، فهـلا تأملتم عجائبـها، وحكمـة المصرف لها، أم أنهـا تغذو بغيـر مدبر يصرفهـا؟. . فخشعت قلوب الناس لموعظتـه، وأسلم منهم من كان على غير الإسلام. .

٦- استعن بالقصة:

* الحديث يلقى قبولاً إذا كان مفعمًا بالقصص الإنسانية، وينبغى على المتحدث أن يستعرض نقطًا قليلة، ويصورها بالحـالات الحقيقية الملموسة، وقلما يفشل فى إنشاء حديث مؤثر يسترعى الانتباه.

* وهذه الوسيلة استعملها القـرآن الكريم، واستعملها الرسول ﷺ فى عـرض القصص النبـوى البليغ، فكان لهـما مـن الأثر الممتـد، والتأثيـر القوى، ما لهما فى نفوس المتلقين.

* وما أروع أن تكون قـصصك من الواقع، ستدهش حـقاً لما تراه من سيطرة على الموقف، وإمتاع حديثك، بحيث يخيل لكل شخص أنه قصير وإن كان طويلاً!!، إن قـصة صـراع الرجل فى المهنة أو العمل أو الـبيت أمام العقبات المـثبطة وتغلبه عليها تكون ملهبة دائمًا، وممـتعة دائمًا، وتجد قبولاً مدهشًا، مع ربط ذلك بالطبع مع حقائق الدين وتكاليف الإسلام.

*** روى الأستاذ البهى الخولى فى كتابه تذكرة الدعاة:**

كيف استعمل الإمام الشهيد حسن البنا فى حديثه القصة الواقعية، التى يمر بها الناس جميعًا، يقول الإمام:

إن أحدنا إذ كانت له قضية، وجاءه إعلان من المحكمة بموعد الجلسة، فإنه يشتغل بأمر هذه القضية، فلا يغيب لحظة عن باله، فيستشير أهل العقول الناضجة، ويشرع فى إعداد المستندات، وتوكيل المحامى، واختيار الشهود، فإذا كان يوم الجلسة مضى إليها وهو منفعل بشتى الأحاسيس.. ثم يقول الإمام المرشد: إذ كان حالك مع هذه القضية التافهة على ما نرى فكيف وأنت مدعو إلى قضية كبرى، إعلان الدعوة فى القرآن الكريم، والمحضر الذى يعلنك بالمحكمة هو: رسول الله، ومدعو الجلسة يوم الفصل، ومكانها الساهرة (أرض يوم القيامة)، والقاضى ليس بشرًا من البشر، بل هو رب العزة والجبروت، وشهودك منك وعليك، والحكم أخيرًا لا نقض فيه ولا إبرام؟!

٧- استعن بضرب الأمثال:

* ضرب المثل، إنما هو تشبيه حالة ما بأقرب الأمثال شبهًا بها وأكثره مماثلة لها، يلتفت بها المرء من الكلام الجديد إلى صورة المثل المأنوس، فيلمح ما بينها من التشابه أو التطابق، فلا يلبث أن يتلقى الأمر الجديد بمزيد من القبول والارتياح، ويجرى ذلك كله فى أقل من لمح البصر.

* وضرب المثل يحقق التأثيرات التالية:

- تجديد وتنبيه وتنشيط للسامع والمتكلم.

- له خلابته ورشاقته فى النفس التى تظهر فى شعور المستعين بأن سرائرهم تبتسم له وتهش.

* يقول ابن المقفع: «إذا جعل الكلام مثلاً كان أوضح للمنطق، وأنور للسمع، وأوسع لشعوب الحديث».

* يقول إبراهيم النَّظَّام: يجتمع فى المثل أربعة لا تجتمع فى غيره من الكلام: إيجاز اللفظ، وإصابة المعنى، وحسن التشبيه، وجودة الكناية.

* من العبارات التى أصبحت مثلاً من القرآن والسنة:

- كل حزب بما لديهم فرحون.

- بضاعتنا رُدَّت إلينا.

- لا يلدغ المؤمن من جحر مرتين.

- إنما الأعمال بالنيات.

* ولا حرج من الاستعانة بالأمثال العامية والشعبية بل وغير الإسلامية، فالحكمة ضالة المؤمن، وقد استعمل القرآن مثلاً عربياً كان منتشرًا قبل الإسلام هو: (لكل نبأ مستقر)، وقال النبى ﷺ: **«إن أصدق كلمة: قول لبيد: ألا كل شىء ما خلا الله باطل»**.

٨- هيئ مستمعيك:

* بمعنى إنشاء نوع من التهيئة، ليصل المستمع إلى حالك نفسه من الشعور، فقد يكون شعوره أقل يقظة من شعورك، والتهيئة من ذوقك

ولباقتك وتجـاربك. وتتنوع وسائل التهيـئة وتختلف باختـلاف المتحدث، وليس لها قـواعد ثابتـة، لأنها ترمى إلى إنشاء صـلات روحيـة، فيكون المستـمع معك غالبًـا على ما تريد، ولا يكون همك ما ألقـيت، وإنما ما أثرت فى المستمع، وجعلته جنديًا فى دعوة الله تعالى.

أما هؤلاء الذين لا يتكلمون ولا يتحدثون إلا حين تجتمع إليهم الحشود من الناس.. فإنهم واهمون.. واهمون.. وإن صدقوا!.

* من الأمثلة النبوية: حدّث سـلمان الفارسى -رضى الله عنه- قال: كنت مع رسول الله ﷺ تحت شجرة فأخذ غـصنًا يابسًا، فهزه حتى تحاتَّ ورقة فـقال: «**يا سلمان، ألا تسـألنى لم أفعل هذا؟**» قلت: لم تفعله؟ قال ﷺ: «**إن المسلم إذا توضأ فأحسن الوضـوء ثم صلى الصلوات الخمس تحاتت خطاياه كما تحاتَّ هذا الورق**»، وقرأ:

﴿ **وَأَقِمِ الصَّلاةَ طَرَفَيِ النَّهَارِ وَزُلَفًا مِّنَ اللَّيْلِ إِنَّ الْحَسَنَاتِ يُذْهِبْنَ السَّيِّئَاتِ ذَلِكَ ذِكْرَىٰ لِلذَّاكِرِينَ** ﴾ [هود: ١١٤].

ألا ترى كيف بهذا التمهيد الجمـيل، صارت قلوبنا وعقولنا أكثر تقبلا بل أكثر سرورًا وحيوية بما مازجها من أنوار الآية وحسن توجيهها؟!.

* سأل بعض السلف أتبـاعه وسامـعيه: من منكم يحب أن يسـتوطن الجنة وهو فى هذه الدنيا؟ فكلهم استـشرف إلى ذلك.. فقال: عليكم إذًا بالتزام مـجالس الذكر والعلم، فـإن كلاً منهمـا روضة من رياض الجنة، ومضى يستشهد بما قاله النبى ﷺ:

«**إذا مررتم برياض الجنة فارتعوا**»، قالوا وما رياض الجنة يا رسول الله؟ قال: «**حِلق العلم**».

٩- وأخيراً: القواعد وحدها لا تكفى:

* قد يتبع البعض القواعد السابقة فى حديثهم، ولكنهم لا يهتمون بموضوعهم ولا يتحمسون له، فكيف ينتقل الاهتمام إلى المستمع؟!..

نعم، إن إثارة الاهتمام لا تكن باتباع القواعد وحدها، ولكن العدوى كما يقولون تنتقل على الفور من المتحدث أولاً، وذلك يتوقف على حالته، إن حالة المتحدث السيئة تسرى إلى السامعين وإن اتبع كل قواعد التأثير، فكن على حذر.

* والحق يا أخى الداعية..

إن البرامج التدريبية التى تقدمها الدول لتنمية التأثير لدى كبرائها وعظمائها، كلها محكوم عليها بالفشل، وإن أظهرت تفوقًا وتنفيذًا لكافة القواعد، فقد تؤثر، ولكنها لا تحقق غاية التأثير، وذلك لأنها تخلو من الحق، فالفضيلة حق، والحق حق فى كل زمان ومكان، إنهم يتحمسون للحق والزود عنه فى موطن من المواطن، ثم يخذلونه فى موطن آخر، وقس على ذلك كلامهم عن الحرية والعدل والمساواة والأخلاق والصدق.. ألخ.

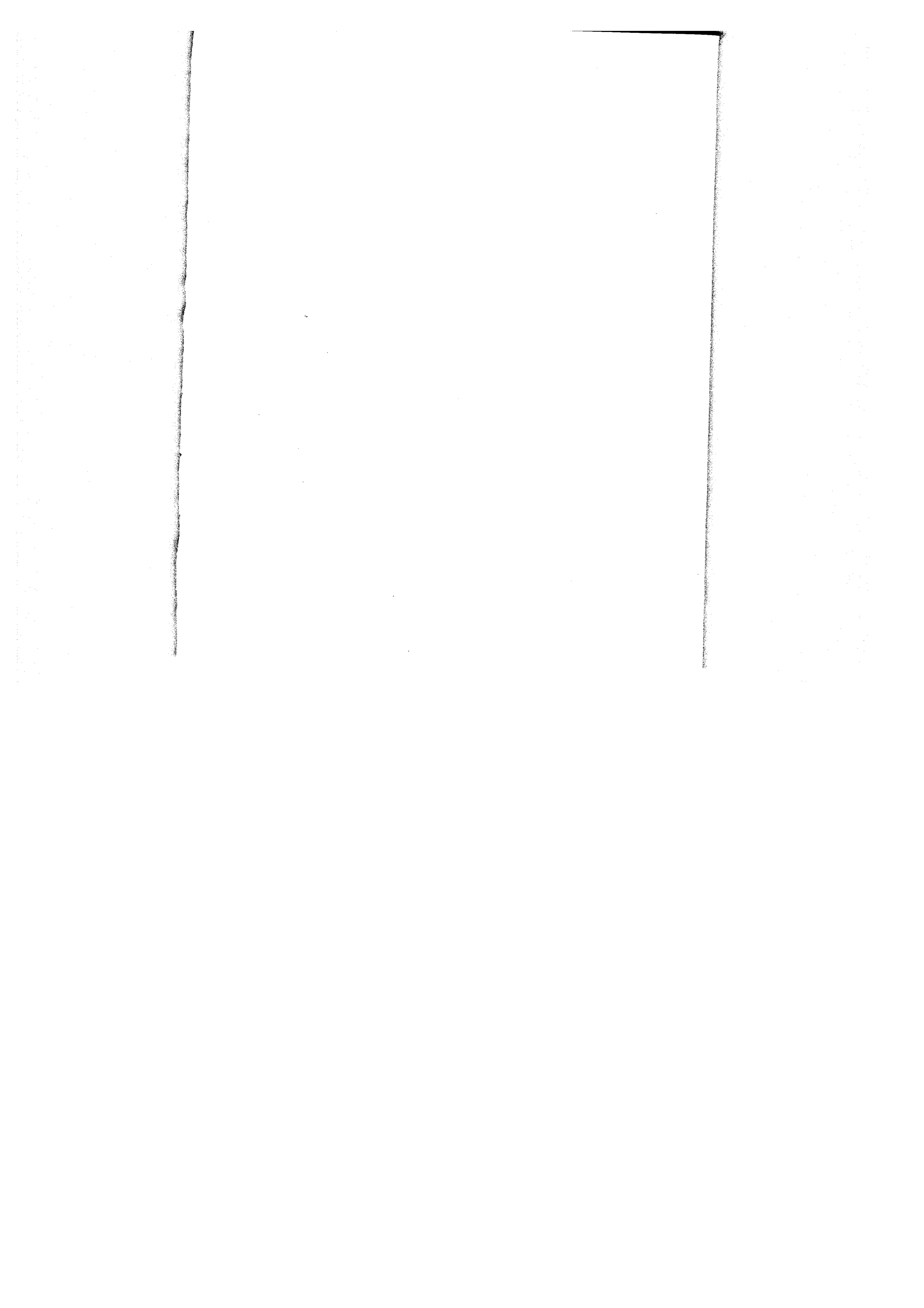
إنهم منهزمون فاشلون، وذلك لسببين: لا غاية لهم من شريعة، ثم لا حساسية فى الشعور لديـهم، ولو ملأوا الدنيا بخطبهم الرنانة، وأحاديثهم المعسـولة، وغنائهم المطرب، فإن الأذن الصادقـة تميز لحن غنائهم، ونحن نبحث عن صاحب الأذن الصادقة، التى تصغى للحق وتتبعه.

* وإن كنا نبحث عن صاحب الأذن الصادقة، فنحن بحاجة أمس إلى صاحب الدعوة الصـادقة، ويعنى بها أن تكون الدعوة فى أعصـابه حية، وفى ضميره متوهجة، فى دمائه صائحة به: إلى العمل... إلى العمل.. إلى المزيد من العمل، فتنطلق الدعوة فى نظرته، فى حركته، فى إشارته، فى بسمته، فتنفذ كلماته إلى قلوب المستمعين فيحرك عوطفهم إلى ما يريد من أمر دعوته.

* لقد كان السر فى متحدث القرن العشرين الإمام حسن البنا ليس فى استعماله لقواعد التأثير فحسب، بل إنه حينما يتحدث أو يكتب أو يؤلف أو يخطب، أحسـست بأنه ينقلك من محـيط إلى محـيط، ويهدى إليك نفسك، ويدعو إلى الربانية الشاملة التى تهيىء لك حـياة صالحة سعيدة، فى حين كان السر فـى إخفاق غيره من أسـاطين اللغة، وملوك الأسلوب فى الخطابة أو التأثير أو الصحافة أو التأليف أنهم فقدوا الغاية والإحساس ثم الفهم والإيمان، فـتراهم يدهشوك بكثـرة اطلاعهم، وتنوع معـارفهم، وقـد يحدثك للتـسليـة، أو تراهم يتظرفون بالنـكت اللبقـة، والفكاهات البارعة، ليقـال: إنهم مجددون، يريدون تحقيق المؤانسة والمتعـة العاطفية،

ليجتمع حولهم السامعون، وقد افتقر حديثهم للرسالة، فضاعت كلماتهم من الوجود، لأن حالهم كمن كتب ثم محى، تتأثر بكلامه ثم تبحث عنه لتعمل بأثره فلا ترى له وجودًا، كالسراب، أو كالدخان يعلو فوق طبقات الجو وهو وضيع.

* * *



الفهرس

الموضوع | الصفحة

